



ISSN 2073-6606

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

**TERRA
ECONOMICUS**

**7
ТОМ**

**4
номер**

2009

Часть 3

TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

Любашиц В.Я., Романенко В.Б. Становление суверенных государств в условиях глобализации: институциональные характеристики	7
Акопова Е.М., Степанова Е.А. Трудовой договор и иные договорно-правовые формы реализации права на труд: теория, законодательство и судебная практика.	14
Вильямский В.С., Алексеенков А.А. Реформа местного самоуправления: результаты, предложения	19
Кузнеченкова В.Е. Современное понимание налогового права Российской Федерации.	25
Иванников И.А. Легитимность и эффективность государственной власти в России: теоретико-методологический анализ.	30
Колесников Ю.А., Киселева А.В. Особенности правового статуса Чечни как субъекта РФ	35
Гапеев В.Н. Специализированное правосудие (обзор некоторых нормативных и литературных источников)	41
Гайков В.Т., Лемчик Т.А. Исторические аспекты уголовной ответственности за вовлечение несовершеннолетнего в антиобщественную деятельность	49
Верещак А.Н. Защита права на свободу совести в конституционных судах России и европейских стран	53
Джагарян Н.В. К обоснованию концепции муниципальной представительной демократии в России (конституционно-правовой аспект)	56
Казачанская Е.А. Средневековое судопроизводство во Франции (вотчинный суд).	63
Грибникова О.Б. К вопросу об объекте преступления, предусмотренного статьей 239 Уголовного Кодекса Российской Федерации	64
Полиева О.М. Принцип гласности и информационная открытость в современной системе российского правосудия	67

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Брыкалова А.А. Моделирование сотрудничества фирм в разработке инноваций в условиях дуополистической конкуренции	71
Плаксунова Т.А. Человеческий капитал в инновационной экономике	74
Кузнецов Э.А., Сорокожердье В.В. Актуальные альтернативы формирования стратегии экономического развития России.	77
Кусов С.Б. Экономико-математическая модель функционирования рекреационной системы.	82
Исраилов Х.Л. Концепция активизации инновационной деятельности предприятия в условиях рыночных отношений	88
Матвеев Р.И. Оптимизация инновационно-инвестиционных стратегий в условиях дуополистической конкуренции	92

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Павлова Ю.А. Совершенствование механизма внутреннего аудита крупных компаний на основе процесса планирования	95
Муратов В.Р. Механизм оценки системы сложных рисков промышленных предприятий	99
Цаллагова Е.А., Караева З.В., Ананиади А.К. Интеграционные процессы как фундаментальная опора внедрения инновационных и информационных технологий в сельском хозяйстве.	105
Полонский Д.Э. Маркетинговое управление конкурентоспособностью торгового центра	109
Маремуков Т.А. Исследование проблем развития зерновых и зерноперерабатывающих предприятий	112
Маколова Л.В. Проблема оценки результативности таможенной деятельности	116
Исраилов Х.Л., Исраилов А.Х. Формирование системы стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия	118
Кушбокова Р.Х., Шамурзаев З.С., Мисаков В.С. Некоторые подходы к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия.	123
Абаев М.Т. Задаток в приватизационных торгах.	126
Черных А.А. Тенденции развития рынка страхования банковских рисков в условиях финансового кризиса	130
Коков Н.С., Ногерова Ф.И. Управление качеством молока с целью повышения конкурентоспособности предприятия	134
Болгучева Р.Б. Развитие методических подходов к планированию аудита учета нематериальных активов	138
Коровин И.В., Гуазова Д.А. Методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия	143
Тихова У.В., Кетова А. Р. Принципы построения диагностики экономического состояния предприятия	147

Аджиева А.Ю. Методологические аспекты оценки эффективности функционирования интегрированного формирования	152
Накусов Б.Д., Мамбетов А.В. Особенности формирования системы местного самоуправления в горных территориях республик ЮФО	156
Айдинова А.Т., Попова А.С. Исследование процессов формирования, функционирования и развития рынка услуг	161
Матвеев Р.И. Моделирование кумулятивного инновационного процесса и патентной политики	165
Кулик О.С. Процесс внедрения и использования концепции менеджмента «управление стоимостью компании» в практику финансово-хозяйственной деятельности компаний.	169
Задорожная А.С. Сравнительная оценка ликвидности и платежеспособности предприятий транспорта	175
Блиев А.У. Инвестиции как необходимое условие динамичного развития аграрного сектора экономики	179
Филоленко Е.И. Необходимость трансформации организационных структур предприятий в современных условиях.	183
Гончарова Н.А., Руденко Г.В. Совершенствование страховой деятельности в условиях модернизации экономики	186
Атаева Л.Б., Хашиг И.Х. Модель адаптации хозяйствующего субъекта на высококонкурентном продовольственном рынке	189
Говядовская О.В. Методологические аспекты стратегического управления развитием сельского хозяйства	193
Трещевский Ю.И., Никитина Л.М. Механизм включения корпоративной социальной ответственности в систему стратегического управления предприятиями	196
Ашхотова Э.А. Предпосылки и инструменты модернизации социально-экономического развития отсталых регионов.	202
Едыдж Б.Й., Бжедугова А.Н. Системный подход к формированию процессов обеспечения конкурентоспособности предприятия	207
Трысячный В.И. Теоретические аспекты построения эффективной системы показателей и индикаторов экономической безопасности	212
Шейна С.Г., Сеферов Г.Г. Экономическое обоснование мероприятий по комплексной санации и технической реабилитации жилых зданий	215
Маремуков А.А. Формирование механизма регулирования развития аграрной сферы агропромышленного комплекса	218
Акинина В.П., Ламтёва Е.Д. Реорганизация банковских организаций посредством сети Интернет	223
<i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
Мальковская Я.В. Тенденции развития и потенциал телевизионной отрасли в регионах России	226
Гасиева З.П., Мисаков А.В. Некоторые проблемы обеспечения комплексного регионального развития и экологизации агропромышленных технологий.	229
Калмыкова И.Е. Измерители рисков в условиях кризисного развития региональной экономики	234
Шахапсоева А.Б., Бетров М.Х. Методические подходы к оценке социально-экономического потенциала региона.	238
Аджиева А.Ю. Диверсификация инвестиционного портфеля в аграрной сфере региона	241
Шардан С.К., Атаева Л.Б. Организационно-экономические предпосылки формирования регионального продовольственного комплекса.	248
экономического развития региона (на примере Кабардино-Балкарской республики)	251
Кильчукова А.Л., Дикинов А.Х. Исследование динамики регистрируемого рынка труда Кабардино-Балкарской Республики методами эконометрики	255
Ахмадов М.-Э.И. Исследование рыночной регионализации экономики	258
Геляхов Э.С., Озов М.Х. Проблемы и направления развития механизма управления в АПК региона	262
Кулишкин Д.В. Ресурсная компонента региональной модернизационной политики	266
Забелин А.А. Модернизация социально-экономической инфраструктуры Краснодарского края.	271
Ахмадов М.И. Исследование социально-экономического регулирования региональной социально-экономической системы	275
Фролов Д.В. О необходимости прогнозирования себестоимости продукции растениеводства в Ростовской области	278

Попова А.И. Исследование роли и значения природно-ресурсного потенциала в обеспечении устойчивого развития региона	247
Мисаков В.С., Шахмурзов З.М., Ивазов А.Х. Составляющие и специфика потенциала перерабатывающих предприятий регионального АПК	283
Черкесов С.Х., Яндарбаева Л.А., Урусова А.А. Повышение эффективности управления предприятиями как фактор усиления конкурентных преимуществ региона	290
Кюрджиев С.П. Влияние изменения принципов межрегионального распределения бюджетных средств на устойчивость региональных социально-экономических систем	97
Макитов Т.А., Уянаев Б.Б. Моделирование принципов, тенденций и приоритетов управления антидепрессивным развитием горного региона	302
Лыскова Н.А. Финансовая самостоятельность муниципалитетов и роль местных налогов в ее обеспечении.	306
Азиева Р.Х., Курбанов С.А. Инвестиционная активность Чеченской Республики в период восстановления ее экономики и социальной сферы	311
Дззгоева И.Т., Махова Л.К. Методологические подходы к исследованию институциональных условий развития экономики региона	315
Купова М.К., Тхалиджоков С.Л. Сравнительная оценка видов экономической деятельности в реальном секторе экономики региона	319
 <i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
Юнусова Т.Т. Ретроспективно-исторические аспекты влияния валютного контроля на обеспечение внешнеэкономической безопасности России	322
 <i>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	
Солдатов И.А., Муравьева М.П. Оценка эффективности процесса обучения специалистов	326
Топилина И.И. Моделирование адаптивной маркетинговой стратегии вуза.	330


 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

СТАНОВЛЕНИЕ СУВЕРЕННЫХ ГОСУДАРСТВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В.Я. ЛЮБАШИЦ,

заведующий кафедрой теории и истории государства и права,
доктор юридических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88;

В.Б. РОМАНЕНКО,

кандидат юридических наук, доцент,
докторант кафедры теории и истории государства и права,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В статье анализируется процесс становления и развития суверенных государств в условиях глобализации. По мнению автора, имеющий место процесс глобализации оказывает существенное влияние на традиционное представление о суверенитете как свойстве государственной власти быть независимой ни от какой власти как внутри государства, так и за его пределами.

Ключевые слова: государство; государственная власть; глобализация; суверенитет; территория государства.

Коды классификатора JEL: K33.

Колониальная экспансия европейских государств в Америке и Тихом океане, последующий распад колониальных империй и возникновение национальных государств — не только значимое историческое событие, но и эволюционная линия развития государств, находившихся в политической зависимости от метрополий. В основе этой эволюционной линии находится неспособность метрополии институционализировать националистический конфликт с колониями. Конфликт обнаруживает историческую ограниченность политики империализма, приводящую к распаду империй и появлению новых государств-членов международного сообщества.

Термин «империализм» вошел в употребление с 1830-х годов для воскрешения в памяти наполеоновских амбиций. На рубеже XIX–XX столетий термин «империализм» стал применяться для описания колониальной экспансии Британии, Франции, Германии, США, Италии и других стран. Сегодня содержание данного термина не исчерпывается формальной экспансией и войнами между колониальными державами. Экономическая зависимость развивающихся стран от западных государств и ТНК (транснациональных корпораций) именуется «неоколониализмом» или «неоимпериализмом». Попытки уточнить термин «империализм» обычно приводят к обозначению процесса создания и сохранения отношений господства между политическими объединениями. Эти отношения часто понимаются чисто политическими: в узком смысле прямого административного правления или, в более широком смысле, формального либо неформального контроля правительственной политики зависимых стран [10, 1264–1265].

Термин «империализм» также применяется в гораздо более узком смысле для поддержки экономической линии аргументов. В.И. Ленин именовал империализм «монополистической стадией капитализма» [6, 387]. Данным определением автор указывал на экономическую причину войн между капиталистическими странами. Империализм отличается войнами между колониальными державами. Однако данные политической компаративистики позволяют утверждать, что колониализм имперских держав мотивирован не только экономическими, но и внеэкономическими причинами [22, 339–367].

Если империализм понимать как создание и сохранение политического господства, возникает сложный вопрос о соотношении понятий империализма и империи.

В классическом смысле империя относится к крупным аграрным бюрократиям, преобладавшим в древнем мире, — от ацтеков до китайских империй, от древних Шумер до Древнего Рима. Экспансионистские национальные государства XIX в. унаследовали многие черты традиционных империй: дуализм военных захватов и стабильного мира, сочетание мультикультурализма с универсалистской идеологией. Некоторые из современных государств имели свое имперское поклонение, например, наполеоновская Франция, кайзеровская Германия. Поклонение сохранили экспансионистские тоталитарные режимы в XX в. Подобно трехконтинентальной Римской империи, республиканская форма правления оказалась пригодной в современный период, например, для экспансионизма Франции и США и их влияния на международной арене. По образцу классических империй современные государства иногда интегрировали периферийные народы и элиты в доминирующую культуру, что приводило к утрате культурной идентичности. Османские янычары — элитные корпуса внутри османской империи — рекрутировались из Балкан в детском возрасте и воспитывались в официальной

исламской культуре. По мнению У. Альтерматта, эта форма интеграции была менее распространена в континентальной Европе, в сравнении с политической ассимиляцией, характерной для национальных государств [1, 145–147].

Второе историческое применение термина «империя» связано со средневековым образом Римской церкви. Империя означала политический порядок, объединяющий христианский мир, то есть Священную Римскую империю [7, 309]. В раннесовременный период слово «империя» также напоминает о реальной политической силе абсолютизма, который теряет свой неотразимый образ с возникновением либеральных национальных государств.

Третий исторический смысл термина «империя» подразумевает колониальные империи. Колониализм означает систему господства посредством аннексии, оккупации территории и управления регионами и населением за пределами глобального центра, метрополии. Д. Остерхаммел предлагает различать колониализм и колонизацию, то есть поселение мигрантов (колонистов) внутри суверенной территории или занятие невоображаемой территории. Напротив, колониализм влечет за собой свержение местного суверенитета и формирование отдельного колониального государственного аппарата. Колониями не могут называться ранее завоеванные территории, жители которых имеют идентичные права с остальным населением, например, Лангедок во Франции или Уэльс в Англии. Колонии империи отличаются закреплением неполноценности туземных народов и раздельным правлением относительно метрополии. Когда всеохватывающий бинаризм колониальных империй начинает систематически нарушаться, они распадаются [20, pp. 21–22].

В отличие от термина «империя» понятие империализма возникло в современный период после Французской революции XVIII века, когда в Западной Европе получила распространение идея народного суверенитета. Понятие суверенной власти народа позволяло различать господство внутри политического объединения и между ними. Если принимать этот критерий для определения колониализма до XVIII века, то все территории были бы частью империй и все народы находились бы в политической зависимости. В конце XIX века понятие империализма стало обозначать заморскую колониальную экспансию воюющих между собой европейских национальных государств, часть из которых имела либерально-демократический режим, например, Англия, Франция, Нидерланды, а другая часть — авторитарный режим, например, Германия, Италия, Испания. Государства оправдывали свою экспансию этническим мессианизмом, на что обратил внимание В.С. Соловьев [9, 104–105].

Европейская политическая экспансия была заморской и включала две стадии — колониальную и империалистическую. В XV–XVI вв. морские державы создали сеть колониальных анклавов вдоль побережья Восточной Индии. Через пятьдесят лет после путешествий Колумба конкистадоры занялись грабежом империй инков, ацтеков и отправлением золота и серебра в Испанию. В течение двух последующих столетий Испания, Португалия, Англия, Франция и Нидерланды захватили острова Карибского моря, Центральную, Южную, Северную Америку и северо-атлантическое побережье. Военная экспансия дополнялась широкими потоками работников-мигрантов в колонии, распространением работорговли и пиратства. По образцу метрополий предпринимались попытки культурной ассимиляции аборигенов. Раннесовременные колонизаторы оправдывали заморские захваты язычеством местного населения и своей христианской миссией. Например, обращение американских туземцев в лоно церкви не было бессмысленным занятием для гуманиста и историка Лас Казаса (XVI в.) и для ранних колонистов Канады (XVII в.), верящих в равенство всех людей и превосходство европейской цивилизации.

Колониальный период завершился войнами за национальную независимость американцев между 1776 и 1830 гг. В результате под контролем европейских государств оставались фактории и малоплодородные сахарные плантации.

Второй период экспансии, скорее имперский, нежели колониальный, начался после перерыва, отмеченного британской морской гегемонией. С 1880-х годов в течение трех десятилетий происходила борьба за захват территорий Африки, Юго-Восточной Азии и побережий Тихого океана. Войны велись между Англией, Францией, Германией, Бельгией и Португалией, а также между Испанией и США, которые аннексировали остатки испанской империи. Экспансия не сопровождалась большой метропольной эмиграцией. Колониальные чиновники, торговцы, плантаторы и миссионеры образовали узкий внешний слой внутри местных обществ.

Во многих случаях ведущим мотивом империалистических колониальных войн были рынки, сырье и земля. Заморские колонии различались величиной и характером экономических связей с метрополиями. Лишь несколько колоний стали источником большого богатства экономики метрополий, например, британская Индия и голландская Вост-Индия. Остальные колонии служили дополнительными рынками сбыта товаров и источниками сырья. Многие колонии имели стратегическое значение. Например, Англия стремилась обезопасить коммуникации с Индией посредством колониальных владений на Ближнем Востоке. Экспансия кайзеровской Германии в Южной Африке была вызвана желанием ослабить позиции Англии в этом регионе.

В период строительства колониального государства метрополии решали первоочередную проблему стабилизации отношений с колонизированными народами, которая отодвигала на второй план экономические или геополитические соображения. Проблема решалась так называемой «местной политикой», принципом которой было признание неполноценности туземных народов. В эпоху империализма базовое христианское допущение о равенстве людей перед Богом перестало быть неизменным в картине мира колонизаторов. Дискурсы о правах человека и борьба за отмену рабства вошли в столкновение с доктриной расового превосходства, и ни один свод законов не был способен

возвысить европейский империализм. Идеологическим оправданием имперской политики стало европоцентристское деление народов на «высшие» и «низшие» в культурном отношении [2, 371].

Создание новой колониальной администрации означало разрыв с традиционными институтами. Местные руководящие органы были уничтожены либо реорганизованы и поставлены под контроль колониальных наместников. По-новому были организованы службы финансовые, полицейские, здравоохранения, просвещения и публичных работ. Никакой местной базы для их построения в колониях не было. Сохранились те традиционные институты, которые способны поддерживать порядок в колониях. Например, Англия применяла в британской Индии административную систему «непрямого управления». Ее разработал британский колониальный администратор Ф. Лугард. Он утверждал, что сохранение института местного вождя эффективно экономически и политически, поскольку институт поддерживает традиционную иерархию или, по крайней мере, воспринимается таковым. Непрямое управление предусматривало кооперацию туземного населения. Местный вождь, коллаборационист, мобилизовал население, над которым имел власть, и был способен использовать колониальную власть для усиления своего влияния. Непрямое управление чаще применялось в военной сфере. Командование колониальной армии имело воинское подразделение туземцев. Стратегический пункт системы непрямого управления состоял в том, что деятельность местных вождей, военачальников, князей в номинально независимых «королевских штатах» британской Индии одобрялась, контролировалась, позволялась колониальным наместником. Колониальное государство было последней инстанцией, в юрисдикции которой находились все местные участники управления [22, pp. 350].

Колониальное государство нетерпимо относилось к несоразмерным некодифицированным различиям колонизаторов и колонизированных людей, поскольку ненормированные отношения не поддаются правительственному контролю. В области уголовного права державы-колонизаторы вводили повсеместные запреты на туземные обычаи. По данным Р. Давида и К. Жоффре-Спинози, к середине XX в. во всей французской Западной Африке и на Мадагаскаре применялся французский уголовный кодекс. Суды французского права получили исключительную компетенцию в сфере уголовного права. В английской Западной Африке были введены уголовные и уголовно-процессуальные кодексы, основанные на английском уголовном праве. Однако вся эта рецепция не была окончательной и тотальной. Местные колониальные законодатели могли вносить изменения в действующие нормы. Равным образом суды могли исключить ту или иную норму, которая представлялась им неподходящей к местным условиям [3, 385–386]. Колониальное право становилось дуалистичным.

Современное имперское правление следовало двум противоречивым установкам: 1) юридическое закрепление подчиненного статуса колонизированного населения и 2) сдерживание местных движений за равноправие, означающее отрицание колониализма. Получили распространение дуалистические правовые кодексы и институциональная дискриминация. Местные судебные споры инициировались туземными авторитетами или же европейской интерпретацией туземного права. Колонизаторы подчинялись отдельному и высшему своду законов. Преступления, совершенные туземцами, рассматривались грубым нарушением европейских нравов или действиями против европейцев. Эти преступления находились в юрисдикции европейской судебной системы. В редких случаях в колониях действовали единые правовые кодексы, например, в английской колонии Мыс Доброй Надежды (Африка), где, однако, свидетельские показания туземцев имели меньший вес, нежели показания колонизаторов [14, pp. 881].

Политизированный и дискриминационный характер колониального права явно обнаруживался в сфере межэтнического сожительства и смешанных браков. В регулировании этих отношений имелись различия между колониальной и империалистической стадиями европейской экспансии. В XVIII в. широкое распространение получили смешанные браки (обычно между европейскими мужчинами и неевропейскими женщинами) в португальских Гоа и Макао, нидерландской Индонезии, во французской Канаде, в османской Трансиордании, английском Мысе Доброй Надежды. В конце XIX века и в течение XX в. колониальные государства и законодатели ужесточили запреты интимных расовых отношений. Современные колониальные государства были способны терпеть отдельные случаи смешанных браков, но не их широкое распространение, подрывающее претензию колонизаторов на социокультурное превосходство [22, pp. 347].

Исследователи предлагают разноаспектные объяснения империалистической европейской экспансии. Либеральный критик бурской войны Д. Гобсон в работе «Империализм» (1902) применил политэкономический подход и рассматривал имперскую экспансию как результат стремления к новым рынкам инвестиций. Источник стремления — погоня за прибавочной стоимостью монополий, трестов. Имперская экспансия обходится дорого обществу и навязывается государству империалистическими кругами [19].

В.И. Ленин в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» (1917) предложил influential экономический анализ империализма. Ленин соглашается с Гобсоном, что империализм проистекает из стремления вывоза капитала за границу, и с Р. Гильердингом, что появление финансового капитала является ступенью капиталистического развития. Ленин утверждал, что империализм — необходимое следствие капиталистической динамики. В противоположность представлению К.Каутского, применившего понятие «ультра-империализм», экспансия не координируется на глобальном уровне. Неравномерность развития капиталистических стран делает империалистическую войну «неизбежной» [6, 387].

Более поздние исследования европейского империализма неомарксистами П. Бероном, А. Франком, И. Валлерстайном используют теорию зависимости и предлагают модифицированный экономический анализ [13]. Мировая экономика содержит сети перевода капитала из периферии в центр экономической системы. Существует преемственность между ранней колониальной экспансией и современным империализмом. Эти утверждения неомарксистов противоречат ленинскому тезису, что колониальные захваты вовлекают некапиталистические общества в мировую экономику.

Во второй половине XX в. исследователи обратились к идеологическому объяснению империализма и усматривали его причины в политических амбициях или в политических отношениях. Согласно И. Шумпетеру, характерным мотивом античных империй была военная экспансия как самоценность. Империализм возник вследствие атак земельной аристократии современных обществ. Шумпетер обращает внимание на несоответствие между социальной психологией империалистической войны и расчетливостью духа предпринимательства [21]. Б. Коэн и К. Уолтц объясняют европейский империализм международной конкуренцией и конфликтами [17]. В отсутствие транснационального авторитета государства стремятся к расширению своего господства или же к подчинению более агрессивным государствам.

Экономические и политологические подходы к империализму акцентируют логику Запада и игнорируют местные особенности колониальной периферии. С целью устранения дисбаланса исследователи обратились к историографической ревизии концепций. Д. Галлахер и Р. Робинсон отмечают непрерывность неформального империализма британской политики середины XIX в. и роста колониальных захватов после 1880 г. Местные народы оказывали сопротивление европейскому влиянию, что побуждало Англию к замене неформального господства формальной империей [18, pp. 1–15].

Нынешние сравнительные исследования доказывают, что колониализм имперских держав был мотивирован не только экономическими причинами, но дипломатическими и военными соображениями, мечтой о национальной славе, цивилизационной миссией и образами «неразвитости» народов. Например, Д.Штейнметц утверждает, что решение Бисмарка о создании колоний в Африке, вызвавшее «международную драку» в 1880-х годах, не мотивировалась верой в эффективность колоний для немецкого капитала, хотя этим мотивом официальная пропаганда оправдывала территориальные захваты. В этот период горнорудная промышленность Африки развивалась медленно, и алмазы не были обнаружены до 1908 года [19, с. 344]. Империализм мотивируется совокупностью экономических и неэкономических причин, которые ситуативно выходят на первый план, зависят от соотношения сил на мировой арене.

Понятие деколонизации обозначает политическое движение от статуса зависимости или субординации к статусу политической автономии или суверенитета. Для имперского центра или метрополии деколонизация означает физическое отделение от бывшей колониальной периферии и этническое разделение двух обществ. В историческом аспекте деколонизация характеризует распад западных заморских империй и их замену суверенными государствами Америки, Азии и Африки.

Распад европейских колониальных империй имел два исторических этапа. В конце XVIII — начале XIX веков главные колонии в Америке получили независимость. После Второй мировой войны деколонизация проходила быстрее и имела глобальные масштабы. В эти два периода наблюдались различия в процессах деколонизации, субъектах независимости и величине насилия.

Первая волна деколонизации началась с независимости тридцати британских континентальных колоний, образовавших федерацию США. Французская революция XVIII в. вызвала восстание и независимость французской колонии Гаити. После наполеоновских войн стали независимыми португальская Бразилия и испанские колонии в Центральной и Южной Америке.

Если первый период деколонизации ограничивался Америкой, то в XX веке деколонизация имела глобальное распространение. Она охватила политическую независимость государств большей части Индийского полуострова, Юго-Восточной Азии, Австралии, Африки и стран Карибского бассейна. Между двумя мировыми войнами часть стран, находившихся под британским протекторатом, получили независимость. После Второй мировой войны главные азиатские колонии — Индия, Индонезия, Индокитай и Филиппины — достигли независимости. В 1960-х годах произошла деколонизация почти всех африканских стран. В 1980-е годы почти все западные колонии получили независимость или были включены в суверенные государства.

Наблюдаются различия волн деколонизации. Ранняя американская деколонизация происходила в результате креольских революций: потомки европейских поселенцев стремились к политической независимости от государств своей этнической родины. Американская революция и американо-испанские войны за независимость были скорее политическими, нежели социальными революциями. Исключением было восстание на Гаити, где местные лидеры испытывали недоверие к креольскому национализму и люлялизму.

Напротив, в XX в. источником деколонизации были скорее местные, нежели креольские движения за независимость. Деколонизация означала свободу от этнического (расового) чужого правления. После Второй мировой войны меньшинства поселенцев выступали против деколонизации. Только в Южной Африке расистский режим меньшинства пережил деколонизацию и сохранялся до начала 1990-х годов [5, 322–324].

Первая и вторая волны деколонизации различались величиной насилия. Ранняя деколонизация в Америке была выиграна в военном сражении поселенцев и имперских сил. Войны за независимость велись в тридцати британских континентальных колониях, в испанской Центральной и Южной Америке и на Гаити. Только португальская Бразилия получила независимость без войны, главным

образом потому, что была богаче и заселеннее, чем Португалия. В XX в. войны за независимость велись в Индокитае, Алжире и Анголе. Но они были исключением из правила. В Африке в большинстве случаев имперские силы покидали колонии при первых сигналах народной оппозиции колониальному режиму. Деколонизация достигалась посредством институционального выражения народной воли, плебисцита. Большинство колоний стали независимыми государствами без масштабного организованного насилия между имперским государством и местными националистами.

В объяснении причин деколонизации исследователи применяют эндогенные и экзогенные подходы. В первом случае анализируются внутренние причины деколонизации. Во втором случае исследуется влияние международных сил на распад европейских империй.

В эндогенной перспективе Р. Альбертини приводит физиократический аргумент: «колониализм естественно развивается, и колонии отпадают от метрополий, подобно вызревшим плодам дерева» [12, pp. 6]. Деколонизация рассматривается результатом структурных изменений отношений зависимости. При этом не учитываются активность местных националистических элит и тот факт, что местное население находится под влиянием контактов с западными экономическими и политическими структурами.

По мнению М. Вайнер, колониальные власти своей местной политикой непреднамеренно способствовали формированию социальной базы национализма. Это происходило за счет появления новых социальных групп — местной буржуазии, сельскохозяйственных рабочих, местных государственных служащих, учителей, — которые связывали свою карьеру с национализмом и независимостью. Через контакты с колониальными властями они знакомились с институтами западного национального государства, которое отказывало им в правах политического участия. Местные новые классы, безусловно, стремились к этим правам. «Те, кто пришел к власти в постколониальную эпоху, — пишет М. Вайнер, — принадлежали к экономически низшей группе в существующем разделении труда; власть стала доступной численно преобладающим слоям» [23, pp. 9].

Развитие образования в колониях привело к появлению класса, статус которого отличался от групп родства, землевладения и богатства. Новые элиты разрушали традиционный порядок, стремились к должностям, ранее занимаемым европейцами. Каждая этническая группа, отмечает Э. Хобсбаум, стремилась иметь образованный класс, что порождало соперничество элит за доступ к государственному аппарату [11, с. 249]. Э. Смит видит в националистической интеллигенции решающий внутренний фактор деколонизации. Интеллигенция в своем стремлении к престижу и власти в профессионально-административной сфере способна к руководству затяжной борьбой за изменение колониального статуса. Для части интеллигенции остаются привлекательными исторические мечтания интеллигентов о предназначении отдельных наций, поскольку эти мечтания дают профессионально образованным людям надежду достойного применения своих талантов [8, 236–263].

Д. Бойман обращает внимание на последствия местной колониальной политики, пробуждавшей этническое самосознание. В колониальный период власти метрополии часто перераспределяли политические ресурсы, помогали субординированным группам приобретать влияние, что увеличивало потенциал межэтнической конкуренции. Вследствие стереотипов или в целях ослабления традиционных элит, колониальные власти часто покровительствовали малым этногруппам. Практика использования старейшин в роли уполномоченных колониальной власти укрепляла убеждение населения, что этногруппа — основа администрации. Колониализм превратил неравные этногруппы в ранговые. Развитие транспорта и коммуникации усиливало самосознание культурной самобытности группы [16, pp. 27].

Р. Давид и К. Жоффре-Спинози отмечают системные просчеты метрополий в сфере правовых реформ в колониях: «Наибольшее изменение, внесенное в колониальный период в обычное право, имело своим результатом возросшее влияние новой (европейской) концепции социального строя — строгого и формалистского, отказавшегося от традиционного способа решения споров и по всему поэтому непонятного африканцев» [3, 389]. Колонизаторы ускоренно насаждали господство права в европейском понимании, что было преждевременно. Они перекраивали строй обществ, в которых местное население столетиями регулировало свои отношения другими методами. Оно не было готово воспринимать европейские традиции права, поскольку колонизаторы игнорировали цивилизационные особенности народов — дух общности, уважение к предкам, отсутствие антагонистических классов. Своими реформами метрополии ослабляли обычное право, семейные и клановые связи и не были способны предложить взамен новые ценности солидарности.

Хотя стимулы деколонизации находятся в самой колониальной зависимости, решающая роль в исходе деколонизации играет реакция метрополии. Британская колониальная империя была административно организована на основе принципа непрямого управления и местной автономии, что позволяло проводить относительно гибкую политику в ответ на вызовы деколонизации. Колониальная политика Франции была непоследовательной. В XIX в. Франция двигалась в направлении федеративной структуры, когда в 1834 году предоставило французское гражданство жителям четырех провинций Сенегала, и в 1848 г. — всему мужскому населению французского Сенегала. После 1945 г. Франция стремилась к ассимиляции своих колоний в унитарную республику, что привело к ее жестокому сопротивлению деколонизации.

В некоторых странах деколонизация происходила по причине нарушения баланса военных сил в пользу колоний. Этот фактор был решающим в деколонизации Америки. Англия не могла контролировать радикальные креольские движения по всему атлантическому побережью. После второй мировой войны слабость европейских колониальных государств была содействующим фактором деколонизации.

ции. В критических ситуациях правительства метрополий были не способны мобилизовать достаточные военные силы для контроля событий: Англия — в зоне Суэцкого канала, Франция — в Индокитае и Алжире, Нидерланды — в Индонезии.

Причины деколонизации могут быть рассмотрены в экзогенной перспективе. Несколько системных факторов международных отношений были связаны с деколонизацией. Один из них, по мнению Т. Босвелла, — наличие государства, экономически и политически доминирующего в мире. Босвелл имеет в виду сверхдержаву, стремящуюся создать глобальную рыночную экономику, делающую более доступными рынки, нежели формальный контроль территорий [15, pp. 180–196]. Этот аргумент соответствует понятию «империализма свободной торговли», предложенному Д. Галлахером и Р. Робинсоном: государства метрополий предпочитают свободную торговлю сверхзатратам империй [18, pp. 1–15]. Англия и США поддерживали распад соперничающих империй и избегали имперского колониального строительства в периоды своей глобальной гегемонии.

Второй системный фактор — заразительность деколонизации. Американская революция послужила моделью борьбы на Гаити и в Латинской Америке. После Второй мировой войны независимость Индии, Индокитае и Индонезии оказала влияние на колониальные народы во всем мире. Заразительность независимости ускорила деколонизацию в Африке, где ¾ колоний стали независимыми государствами в течение 1957–1966 годов.

Третий системный фактор — глобальные политические решения и дискурсы — играет решающую роль в деколонизации. После 1945 г. две сверхдержавы — СССР и США — идеологически были против колониализма, хотя каждая из них обвиняла другую в империализме. Даже крупные державы — Англия, Франция и Нидерланды — были не в состоянии примирить колониальные владения с политическими идеями и институтами национальной политики.

В 1960 году ООН осудила колониализм [4]. Согласно нынешнему международному праву, определение колониальной зависимости применительно к политической организации общества или административной единице играет решающее значение в мобилизации внутренней и международной поддержки деколонизации.

Остаются дискуссионными вопросы последствий деколонизации для более широкого понимания империализма как международного господства и эксплуатации. Сторонники теории зависимости (С. Амин, Р. Робинсон, Г. Штейнметц) рассматривают появление новых национальных государств изменением в форме, а не в содержании отношений центра — периферии. Предлагаются следующие аргументы. Контакты развитых и развивающихся стран усиливают различия между ними даже в отсутствие внешнего территориального господства. Зависимость от внешнего капитала замедляет экономический рост и создает экономические и политические структуры зависимого общества.

Несмотря на эту озабоченность, очевидно, что деколонизация приводит к глубокому изменению в структурах, регулирующих международные обмены. Суверенные государства обладают международно-признаваемыми правами контроля экономической активности внутри своих границ, включая право национализации иностранных предприятий и пересмотра условий соглашения с ТНК. Сегодня бывшие колониальные страны используют эти права и одновременно стремятся к интеграции в глобальную экономику. Влияние экономической зависимости уменьшается, если периферийное государство добивается успеха в этой интеграции.

Хотя понятия зависимости и территориального империализма сегодня остаются предметом острых дискуссий, очевидным последствием деколонизации является образование ЕС. Многие члены ООН получили независимость благодаря деколонизации. Она привела к появлению государств, которые стали членами мирового сообщества и участниками современных международных экономических и политических отношений.

Деколонизация демонстрирует неспособность колониального империализма институционализировать националистический конфликт периферии и центра. Идеология и организационные принципы колониального империализма антигуманны. Они нарушают индивидуальные и коллективные права людей. Поэтому в политической истории человечества колониальный империализм остается тупиковой линией эволюции современного государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Альтерматт У.* Этнонационализм в Европе. М., 2000.
2. *Белик А.А.* Культурология. Антропологические теории культур. М., 1998. С.51–52; *Этноцентризм // Н. Аберкомби, С.Хилл., Б.Тернер.* Социологический словарь. М., 1999.
3. *Давид Р. и Жоффре-Спинози К.* Основные правовые системы современности. М., 1998.
4. Декларация о предоставлении независимости колониальным странам и народам. Принята на 15-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН. 14.12.1960 г.
5. *Кальвокоресси П.* Мировая политика. В 2 томах. Т. 2. М., 2000.
6. *Ленин В.И.* Империализм как высшая стадия капитализма. Полн. собр.соч. 5-е изд. Т. 27.
7. *Омельченко О.А.* Всеобщая история государства и права. В 2 томах. Т. 1. М., 1998.
8. *Смит Э.* Национализм и история // *Нации и национализм.* Б.Андерсон и др. М., 2002.
9. *Соловьев В.С.* Мессионизм // *Христианство.* Энциклопедический словарь. В 3 томах. Т. 2. М., 1995.
10. *Хардт М., Негри А.* Империя. М., 2004. С. 12–13; *Imperialism, Colonialism and Decolonization // Encyclopedia of Sociology.* V.2. N.Y., 2000.
11. *Хобсбаум Э.* Нации и национализм. СПб., 1998.
12. *Albertini R.* Decolonization. N.Y., 1982.
13. *Baron P. and Sweezy.* Monopoly Capital. N.Y., 1966; *Frank A.* Capitalism and Underdevelopment in Latin Ameica. N.Y., 1967; *Wallerstein J.* The Modern Wolrd-Sistem. Cambridge, 1989.

14. *Benton L.* Colonial Law and Cultural Difference: Jurisdictional Politics and the Formation of the Colonial State // *Comparative Studies in Society and History*. 1999. Vol. 1.
15. *Boswell T.* Colonial Empires and Capitalist World-Economy // *American Sociological Review*. 1989. V. 54.
16. *Boyman D.* Keeping the Peace. L. 2002.
17. *Cohen B.* The Question of Imperialism. N.Y., 1973.
18. *Gallagher J. and Robinson R.* The Imperialism of Free Trade // *Economic History Review*. 1983. V.5(1).
19. *Hobson J.* Imperialism: A Study N.Y. (1902)1965.
20. *Osterhammel J.* Colonialism: A Theoretical Overview. Princeton. 1997.
21. *Schumpeter J.* The Sociology of Imperialism. N.Y., 1951.
22. *Steinmetz G.* Return to Empire: The New U.S. Imperialism in Comparative Historical Theory. 2005. V. 23(4).
23. *Weiner M.* Sons of the Soil. Princeton, 1978.

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР И ИНЫЕ ДОГОВОРНО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА НА ТРУД: ТЕОРИЯ, ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Е.М. АКОПОВА,

заведующая кафедрой трудового и природоресурсного права,
доктор юридических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88;

Е.А. СТЕПАНОВА,

доцент кафедры трудового и природоресурсного права,
кандидат юридических наук,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Статья посвящена проблеме «скрытых трудовых отношений», выражающейся в необоснованном заключении гражданско-правовых договоров вместо трудовых договоров, что влечет нарушение трудовых прав работников и прав в области социального обеспечения. Авторами проанализированы характерные черты трудовых отношений, позволяющие отграничить их от иных отношений, связанных с реализацией человеком способности к труду.

Ключевые слова: вознаграждение; обязательное социальное страхование; работник; работодатель; рабочее место; трудовой договор; трудовые отношения.

Коды классификатора JEL: K31.

В современных социально-экономических условиях трудовая деятельность человека отличается многообразием форм своего выражения. Это и индивидуальная предпринимательская деятельность, и государственная служба, и ведение личного хозяйства, и, наконец, работа по трудовому договору. В свете гарантированной Конституцией РФ свободы труда [4], под которой в том числе понимается свобода выбора рода деятельности, не следует говорить о преобладающей роли той или иной формы организации труда, поскольку ее выбор всецело определяется усмотрением обладателя рабочей силы. Данная позиция прослеживается в правовых позициях Конституционного Суда РФ, отметившего, что «договорно-правовыми формами, опосредующими выполнение работ (оказание услуг), подлежащих оплате (оплачиваемая деятельность), по возмездному договору, могут быть как трудовой договор, так и гражданско-правовые договоры (подряда, поручения, возмездного оказания услуг и др.), которые заключаются на основе свободного и добровольного волеизъявления заинтересованных субъектов — сторон будущего договора» [8].

В то же время в действующей системе правового регулирования именно работнику предоставляется максимальный уровень правовой защиты как в процессе выполнения трудовой функции, так и в периоды неосуществления трудовой деятельности по причинам, имеющим юридическое значение. Данное обстоятельство отражено, прежде всего, в норме статьи 37 Конституции РФ, согласно которой **работающему по трудовому договору** гарантируются установленные федеральным законом продолжительность рабочего времени, выходные и праздничные дни, оплачиваемый ежегодный отпуск.

Форма осуществления трудовой деятельности определяет объем социального обеспечения человека при наступлении страховых случаев. В сфере обязательного пенсионного страхования законодатель пошел по пути унификации различных способов реализации способности к труду, включив в базу для начисления страховых взносов не только заработную плату, но и вознаграждения по гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, а также по договорам авторского заказа, договорам об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства, издательским лицензионным договорам, лицензионным договорам о предоставлении права использования произведения науки, литературы, искусства [13].

Применительно же к иным видам обязательного социального страхования лица, не являющиеся работниками по трудовому договору, по общему правилу, не вправе претендовать на социально-страховое обеспечение, поскольку они не являются субъектами соответствующих правоотношений. Ярким примером является п. 2 ч. 3 ст. 9 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» [13], исключающий из базы для начисления страховых взносов, подлежащих уплате в Фонд социального страхования РФ, любые вознаграждения, выплачиваемые физическим лицам по договорам гражданско-правового характера.

Трудовой договор сегодня по праву занимает особое место в правовом регулировании трудовых отношений, определяемое расширением диспозитивного способа их регулирования. Вступле-

ние в трудовые отношения по обоюдному волеизъявлению сторон является определяющей характеристикой рынка труда в условиях рыночной экономики. В то же время диспозитивное регулирование отношений в трудовом праве существенным образом отличается от гражданско-правового. Как на стадии заключения трудового договора, так и в процессе его исполнения и прекращения свобода осуществления работодателем как стороной договора субъективных прав в ряде случаев ограничивается в интересах работника как экономически зависимой стороны.

Отмеченные «достоинства» трудового договора как одной из договорно-правовых форм реализации права на труд зачастую обуславливают намерение владельца средств производства оформить отношения с работником не по нормам трудового законодательства. Для обозначения этого явления в терминологическом аппарате трудового права появилось понятие «скрытые трудовые отношения», определяемые как «отношения, которым придана видимость, отличающаяся от объективной реальности, с целью ликвидации или ослабления защиты, предоставляемой законом, уклонения от уплаты налогов или от выполнения обязательств в области социального обеспечения» [6, 582].

Ответом на подобную практику, распространившуюся как в Российской Федерации, так и за ее пределами, явилось принятие Генеральной конференцией Международной организации труда Рекомендации № 198 «О трудовом правоотношении». Согласно подп. b п.3 Рекомендации национальная политика государств должна предусматривать меры, направленные на ведение борьбы со скрытыми формами трудовых отношений, в частности применением иных форм контрактных договоренностей, позволяющих скрыть реальный характер правового статуса.

Согласно п. 14 Рекомендации разрешение споров, касающихся существования и содержания индивидуального трудового правоотношения, должно быть прерогативой судов по трудовым вопросам или иных трибуналов, либо осуществляться арбитражными органами, к которым работники и работодатели должны иметь беспрепятственный доступ, в соответствии с национальным законодательством и практикой. Однако при разрешении споров компетентные органы, осуществляющие свои полномочия на уровне конкретных государств не должны упускать из внимания то обстоятельство, что участники гражданского оборота вправе устанавливать договорные правоотношения гражданского характера при наличии к этому достаточных оснований (п. 8 Рекомендации).

В российском законодательстве правовым основанием квалификации фактических отношений сторон в качестве трудовых независимо от способа их оформления выступает ч. 4 ст. 11 Трудового кодекса РФ (далее — ТК РФ): «В тех случаях, когда судом установлено, что договором гражданско-правового характера фактически регулируются трудовые отношения между работником и работодателем, к таким отношениям применяются положения трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права». Данную формулировку дословно воспроизводит Верховный Суд РФ в п. 8 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации».

Очевидно, что приведенная норма является довольно узкой с точки зрения ее содержания. В ней указывается единственное последствие признания отношений трудовыми — применение к ним норм трудового права, в то время как необоснованное заключение гражданско-правового договора может повлечь негативные последствия и в сфере социального обеспечения. Более того, представляется, что ч. 4 ст. 11 ТК РФ должна применяться по аналогии и к случаям, когда лицо выполняло работу в отсутствие какого-либо договора. В ст. 16 ТК РФ фактическое допущение к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя в случае, когда трудовой договор не был надлежащим образом оформлен, отнесено к основаниям возникновения трудовых отношений. Однако применение данной статьи в конкретном деле должно быть обусловлено квалификацией возникших между сторонами отношений в качестве трудовых, что позволяет распространять на них нормы трудового права, в частности ст. 16 ТК РФ.

Установление факта существования трудовых отношений влечет применение к этим отношениям не только норм трудового права, но и права социального обеспечения. Речь идет о предоставлении работнику тех видов социального обеспечения, которые основаны на системе обязательного социального страхования: пособий по временной нетрудоспособности, в связи с рождением и воспитанием детей, выплат в возмещение вреда, причиненного несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием.

Статья 39 Конституции РФ каждому гарантирует социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом. Пробельность законодательства о социальном обеспечении в части установления последствий фиктивного заключения гражданско-правовых договоров с лицами, фактически являющимися работниками, должна быть преодолена с помощью нормы ч. 4 ст. 11 ТК РФ. Согласно ст.9 Федерального закона «Об основах обязательного социального страхования» [12] трудовой договор является основанием возникновения социально-обеспечительных отношений. Поскольку трудовой договор выступает формой трудового отношения, постольку признание фактического существования этих отношений должно влечь те же правовые последствия в области социального обеспечения, что и трудовой договор.

Таким образом, применение ч. 4. ст. 11 ТК РФ является ярким примером реализации защитной функции трудового права. В современной науке трудового права урегулированная вышеуказанной правовой нормой процедура получило название «межотраслевой переквалификации» [5, 11], Содержание нормы свидетельствует о том, что форма внешнего выражения отношений, складывающихся между лицом, предлагающим свой труд, и лицом, который в этом труде заинтересован, является вто-

ричной, подчиненной существу этих отношений. Такое определяющее значение природы отношений актуализирует вопрос об отличительных характеристиках трудового отношения и порождающего его трудового договора, позволяющих отграничить их от отношений и договоров иной отраслевой принадлежности, которые также связаны с реализацией человеком своей способности к труду.

Знание особенностей трудового договора необходимо как самим сторонам спора — работнику и работодателю, так и любому иному субъекту, чья задача заключается в защите прав и законных интересов одной из сторон (судье, прокурору, адвокату или иному представителю стороны). ТК РФ закрепляет презумпцию гражданско-правовых отношений, которая может быть опровергнута только в судебном порядке. Иными словами, отношения считаются оформленными надлежащим образом, пока работником не будет доказано обратное. Работодатель же должен быть готов к опровержению заявленных работником требований, дабы избежать негативных последствий установления факта скрытых трудовых отношений, а суд — к вынесению законного и обоснованного решения на основании исследованных доказательств и толкования закона.

Рекомендация МОТ «О трудовом правоотношении» исходит из приоритетности национального законодательства в определении сущности трудовых отношений, поэтому указанные в п. 13 Рекомендации признаки трудовых отношений выполняют функцию ориентира:

- тот факт, что работа выполняется в соответствии с указаниями и под контролем другой стороны, предполагает интеграцию работника в организационную структуру предприятия; выполняется исключительно или главным образом в интересах другого лица; выполняется лично работником; выполняется в соответствии с определенным графиком или на рабочем месте, которое указывается или согласовывается стороной, заказавшей ее; имеет определенную продолжительность и подразумевает определенную преемственность; требует присутствия работника; предполагает предоставление инструментов, материалов и механизмов стороной, заказавшей работу;
- периодическая выплата вознаграждения работнику; тот факт, что данное вознаграждение является единственным и основным источником доходов работника; осуществление оплаты труда в натуральном выражении путем предоставления работнику, к примеру, пищевых продуктов, жилья или транспортных средств; признание таких прав, как еженедельные выходные и ежегодный отпуск; оплата стороной, заказавшей проведение работ, поездок, предпринимаемых работником в целях выполнения работы; или то, что работник не несет финансового риска.

Трудовой кодекс РФ, закрепив в статье 56 дефиницию трудового договора, отразил в ней признаки, выработанные наукой трудового права за всю историю ее становления и развития, которые корреспондируют характеристикам трудового отношения, изложенным в вышеупомянутой Рекомендации. Однако специалисты в области трудового права все чаще высказывают идеи о несостоятельности вышеуказанных критериев, поскольку они не являются достаточными для разграничения трудового и гражданско-правового договоров. В то же время суды вынуждены приспосабливать их в целях нормативного обоснования принимаемых решений. Проанализируем вышеуказанные признаки трудового договора как с точки зрения теории, так и практики их применения.

Выполнение работы по определенной трудовой функции.

Согласно определению трудовой функции, данному в ст. 57 ТК РФ, — это работа по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретный вид поручаемой работы. Опираясь на данный критерий Ростовский областной суд констатирует, что фактически сфера применения гражданско-правовых договоров достаточно ограничена — это непостоянные (разовые и не свойственные для основной деятельности организации) работы, для выполнения которых в штате организации соответствующие должности (профессии) не предусмотрены или же являются временно вакантными.

Представляется, что судом не учитываются несколько моментов. Составление штатного расписания является исключительной прерогативой работодателя, следовательно, некоторые виды работ могут быть в нем намеренно не указаны, с тем чтобы впоследствии использовать это обстоятельство для заключения гражданско-правовых договоров. Что же касается временно вакантных должностей, то возможность заключения в этом случае гражданско-правового договора должна быть аргументирована с учетом положений ч. 1 ст. 59 ТК РФ, допускающей заключение срочного трудового договора на время исполнения обязанностей отсутствующего работника, за которым сохраняется место работы.

Против использования лишь формальных критериев для переквалификации договоров высказал свою позицию Конституционный Суд РФ, указав судам на необходимость исходить не только из наличия (или отсутствия) тех или иных формализованных актов (гражданско-правовых договоров, штатного расписания и т.п.), но и устанавливать, имелись ли в действительности признаки трудовых отношений и трудового договора, указанные в статьях 15 и 56 ТК РФ [8].

Выполнение работы по определенной трудовой функции как черта трудового договора обуславливает предмет трудового договора — процесс труда. Этим трудовой договор, по мнению большинства ученых, отличается от договора подряда, предметом которого является результат выполненной работы. Вместе с тем вступление в трудовые отношения также может быть связано с необходимо-

стью достижения определенного результата, который выступает целью выполнения работы. Так, в соответствии с ч. 1 ст. 59 ТК РФ, срочный трудовой договор заключается с лицами, поступающими на работу для выполнения заведомо определенной работы. Еще сложнее по данному критерию отграничить трудовой договор от договора возмездного оказания услуг, поскольку предметом договора возмездного оказания услуг может являться осуществление определенной деятельности (ст. 779 Гражданского кодекса РФ) [2]. В литературе по гражданскому праву предлагается для отграничения трудовых отношений от гражданско-правовых отношений по оказанию услуг принимать во внимание характер отношений: длящийся либо разовый. В первом случае налицо трудовые отношения [3, 541].

Выполнение трудовой функции на возмездных началах.

Возмездность трудового договора означает возложение на работодателя обязанности по своевременной и в полном объеме выплате заработной платы, не реже чем каждые полмесяца, не ниже минимального размера оплаты труда. Признак возмездности в равной мере присущ и гражданско-правовым договорам о выполнении работ (или оказании услуг). Он подчеркивается в самом наименовании одного из договоров — договор **возмездного** оказания услуг. Особенность возмездного характера трудового договора заключается в том, что она не всегда обусловлена достигнутым результатом. Поэтому при констатации судом периодичности выплаты одинаковых денежных сумм в определенный отрезок времени за выполнение какой-либо функции (продавца, вахтера, кассира) указанные выплаты будут квалифицированы в качестве заработной платы.

Обеспечение работодателем условий труда.

Речь идет, в первую очередь, об обеспечении условий труда, отвечающих требованиям безопасности и гигиены. Исходя из выполняемой работником трудовой функции, на работодателя могут возложены дополнительные обязанности, направленные на минимизацию воздействия неблагоприятных факторов производственной среды на жизнь и здоровье работника.

4. Личное выполнение работником трудовой функции.

Личность исполнителя может иметь существенное значение не только для работодателя как стороны трудового договора. Стороны гражданско-правового договора вправе предусмотреть необходимость личного исполнения определенной работы (либо оказания услуги) лицом, заключившим договор.

Подчинение работника правилам внутреннего трудового распорядка.

Наличие отношений власти-подчинения между работником и работодателем отражает, пожалуй, наиболее специфическую черту трудового договора. Поскольку гражданско-правовые отношения построены на началах равенства сторон, вмешательство заказчика ограничено законом. Так, ч. 3 ст. 703 ГК РФ закрепляет право подрядчика самостоятельно определять способы выполнения задания заказчика, если иное не предусмотрено договором. Согласно ч. 1 ст. 715 ГК РФ заказчик вправе во всякое время проверять ход и качество работы, выполняемой подрядчиком, не вмешиваясь в его деятельность. Данные ограничения применяются и к договору возмездного оказания услуг, если это не противоречит специальным нормам главы 39 ГК РФ, а также особенностям предмета договора (ст. 783 ГК РФ).

Что же касается правомочий работодателя, то их круг гораздо шире: работодатель вправе требовать выполнения любой (а не конкретно-определенной) работы в рамках предусмотренной договором трудовой функции, определять режим работы, устанавливать определенную меру труда за период времени, местонахождение работника и т.п. В обобщении Ростовского областного суда подчеркивается, что в отличие от договора гражданско-правового характера, отличительными признаками заключения трудового договора являются подчинение работника правилам внутреннего трудового распорядка, исполнение им распоряжений администрации.

Среди представителей цивилистической науки бытует мнение, что подчинение воле другой стороны вполне укладывается в рамки любого гражданско-правового обязательства вообще и гражданско-правового договора в частности. Но одновременно признается, что «в трудовом договоре это подчинение носит более широкий характер» [1, 318]. Представляется, что волю и власть нельзя отождествлять. При всей соотносимости данных понятий (власть без воли не мыслима) воля заказчика направлена только на выполнение обязательства (договора), тогда как власть работодателя (в лице его представителя) — и организаторская, и дисциплинарная, и нормативная, ибо именно он, работодатель, несет полную ответственность за результат деятельности всей организации.

Отмеченное сходство трудового и гражданско-правового договора в их существенных элементах является одной из причин судебных ошибок. Анализ судебной практики по трудовым делам показывает, что в ряде случаев суды не анализируют природу возникших между сторонами отношений, придавая определяющее значение иным (помимо незаключенного трудового договора) способам их внешней фиксации: наличие приказа о приеме на работу, внесение записи в трудовую книжку, указание лица в расчетных ведомостях на выдачу заработной платы и др. Очевидно, что, желая скрыть трудовые отношения, работодатель не станет оформлять ни одного из вышеуказанных документов.

Таким образом, сокрытие трудовых отношений посредством использования гражданско-правового договора либо отсутствия какого-либо договора вообще, влечет нарушение трудовых и социально-обеспечительных прав лица, выполнившего работу, а также интересов государства, являющегося собственником средств обязательного социального страхования. Защита вышеуказанных прав и интересов осуществляется сегодня исключительно в судебном порядке, а правовым основа-

нием переквалификации гражданско-правового договора в трудовой выступает часть 4 статьи 11 Трудового кодекса РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: общие положения. М., 1997.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (в ред. ФЗ от 14.07.2008 г. № 118-ФЗ)// Первоначальный текст опубликован: Собрание законодательства Российской Федерации, 1996. № 5. Ст. 410.
3. Гражданское право. Учебник. Часть II/ Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М.: Проспект, 1998.
4. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // Российская газета. 1993. 25 декабря.
5. Лушникова М.В. Притворные сделки (О практике применения ч. 4 ст. 11 и ч. 5 ст. 58 ТК РФ) // Вопросы трудового права. 2009. № 1.
6. Мюллер А. Нормотворческая деятельность Международной организации труда по теме «Трудовые отношения»// Современные тенденции в развитии трудового права и права социального обеспечения: материалы Международной научно-практической конференции/ Под ред. К.Н. Гусова. М.: Проспект, 2007.
7. Обобщение судебной практики по делам о восстановлении на работу Ростовского областного суда за 2006 год // Архив Ростовского областного суда.
8. Определение Конституционного Суда РФ от 19.05.2009 г. № 597-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Равинской Ларисы Вадимовны на нарушение ее конституционных прав статьями 11, 15, 16, 22 и 64 Трудового кодекса Российской Федерации»// ksportal.garant.ru:8081/SESSION/S_rHiiqrPa/PILOT/main.html.
9. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 № 2 (ред. 28.12.2006 г.) «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации»// Первоначально документ опубликован: Бюллетень Верховного Суда РФ. 2004. № 6.
10. Рекомендация Международной организации труда № 198 «О трудовом правоотношении»// www.ilo.org/ilolex/english/recdisp1.htm.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (в ред. ФЗ от 17.07.2009 г. № 118-ФЗ)// Первоначальный текст опубликован: Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 1 (часть 1). Ст. 3.
12. Федеральный закон от 16.07.1999 г. № 165-ФЗ (в ред. ФЗ от 14.07.2008 г. № 117-ФЗ) «Об основах обязательного социального страхования» // Первоначальный текст опубликован: Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 29. Ст. 3686.
13. Федеральный закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования // Собрание законодательства РФ. 2009. № 30. Ст. 3738.

РЕФОРМА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В.С. ВИЛЬЯМСКИЙ,

профессор кафедры муниципального права и управления юридического факультета,
доктор экономических наук,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88;

А.А. АЛЕКСЕЕНКОВ,

главный специалист,
Южное таможенное управление,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Береговая, 21/2

В статье дается краткий анализ результатов реформы местного самоуправления, доказываются существование кризиса местной власти и обосновываются пути его преодоления.

Ключевые слова: муниципалитет; местное самоуправление; управление; реформа местного самоуправления; полномочия местных органов власти; члены местных сообществ; принцип самостоятельности; местный бюджет; советы народных депутатов.

Коды классификатора JEL: K39.

Продолжающаяся более пятнадцати лет реформа местного самоуправления не приносит желаемых результатов, несмотря на то, что в развитие нового закона о местном самоуправлении от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ было принято 36 федеральных законов, дополнявших и изменявших положения основного закона.

По-прежнему закон содержит целый ряд существенных недостатков. В законе не определена цель муниципального образования, хотя известно, что бесцельных социальных систем не бывает. Всегда, прежде чем создать фирму, предприятие, организацию и др. социальную систему, человек задумывается о цели ее существования.

Цель создания муниципальных образований законодатель не счел нужным или не был в состоянии формулировать, поэтому до сих пор нет ответа на вопрос: «Для чего, с какой целью в нашей стране созданы муниципальные образования?»

В Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», несмотря на то, что по существу названия он должен содержать принципы деятельности местных органов власти, принципы не формулируются. Нет ни раздела, ни даже отдельного пункта закона, посвященного принципам. В связи с этим многочисленные авторы учебников по муниципальному праву, понимая, что без принципов социальная система работать не может, в меру сил своих и личного понимания сути местного самоуправления, формулируют эти принципы. Всего их в этих публикациях предлагается около 50 принципов, среди которых много надуманных, не имеющих никакого отношения к понятию «принцип деятельности».

Закон не содержит научно обоснованного содержания понятия местного самоуправления. Предлагаемая в Законе формулировка этого понятия, как: «формы осуществления народом своей власти», входит в противоречие с понятием местного самоуправления, содержащимся в Европейской Хартии местного самоуправления, где оно означает «...право и реальную способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею» [1, 1].

Продолжающаяся реформа местного самоуправления происходит на фоне следующих негативных фактов, характеризующих в определенной мере результаты реформы.

Нарастает ухудшение социально-экономической ситуации в муниципальных образованиях. В большинстве из них разваливается материально-техническая база социальной сферы. Все чаще появляются замерзающие города, происходят задержки с выплатой заработной платы бюджетникам. С географической карты страны исчезли 17 тысяч деревень. Во многих поселениях не стало школ, клубов, аптек, поликлиник, детских садов, телефона.

Предполагалось, что муниципальная реформа позволит отойти от традиционной для России моноцентрической модели организации власти, приоритета государственных функций над самоуправлением.

Предполагалось внедрить в российскую практику европейские континентальные стандарты местного самоуправления. Создавалась двухуровневая система местного самоуправления (муниципальные районы и поселения), каждый уровень которой действовал самостоятельно, независимо от других и от государственной власти в пределах четко разграниченных предметов ведения и полномочий.

Поставленные задачи, к сожалению, выполнить не удалось по целому ряду причин.

Во-первых, не была достигнута концептуальная основа реформы, предполагавшая автономию местного самоуправления от органов государственной власти. Укрепление государственности в

этот период потребовало централизации власти в стране для повышения управляемости и эффективности государственной власти. Ресурсы и властные рычаги фактически оказались в руках региональных властей и зависимых от них руководителей районов. Местные власти во многом были лишены возможностей для эффективного управления, а население было лишено мотивации для активного участия в самоуправлении [6, 3].

Во-вторых, не была решена проблема разграничения ответственности внутри регионов. Поселения, вынужденные действовать в условиях недостатка финансовых средств и инфраструктурных ограничений, не в состоянии были ответственно подходить к выполнению возложенных на них полномочий для удовлетворения потребностей членов местных сообществ. Необходимые ресурсы концентрировались в вышестоящих органах власти, а ответственность перекладывалась на нижестоящие.

По мнению зарубежных авторов, смысл проводимой в России муниципальной реформы заключается в таком перераспределении полномочий, которое бы сняло с государственной власти ответственность за реализацию социальных прав граждан и переложило ее на муниципальные образования. По новому закону именно местная власть теперь будет отвечать за выполнение таких по сути государственных задач, как образование, здравоохранение, предотвращение терроризма и чрезвычайных ситуаций, мобилизационная подготовка и др.

Народное недовольство теперь должно будет направлено против местной, а не государственной власти.

В-третьих, не было достигнуто необходимое финансовое обеспечение деятельности муниципальных образований. Доля доходов местных бюджетов в последние годы опустилась до самого низкого уровня.

Преобладающее большинство муниципальных образований стали дотационными в связи с сокращением перечня налоговых источников местных бюджетов. Практически все полномочия местного самоуправления выполняются за счет финансирования из регионального и федерального бюджета в виде финансовой помощи.

В структуре финансовой помощи местным бюджетам все большее значение приобретают не дотации, направления расходования которых определяются самими муниципальными образованиями, а субсидии, т.е. доленое участие вышестоящих бюджетов в расходах, которые считают необходимыми сами субъекты Федерации. Федеральные и региональные власти не желают, и не будут делиться своими ресурсами с органами местной власти в необходимой мере [6, 14].

Отсутствие денежных средств, необходимых для удовлетворения потребностей людей, проживающих в поселениях, является основной причиной неудачи муниципальной реформы.

Деньги, собранные в муниципальных образованиях бессмысленно циркулируют от местных бюджетов в бюджеты вышестоящих уровней бюджетной системы, после чего возвращаются в тот же муниципалитет в качестве межбюджетных трансфертов [6, 6], а главы администраций, вынуждены просить у вышестоящих руководителей финансирования даже незначительных расходов для нужд населения.

Практика показывает, что местное самоуправление, как право и реальная возможность населения самостоятельно решать вопросы местного значения, в стране отсутствует. Кроме неудовлетворительного финансового обеспечения деятельности муниципальных образований, не позволяющего самостоятельно решать все местные вопросы, следует также отметить следующее.

Действующим законом о местном самоуправлении предусматривается, что правовые и организационные условия становления и развития местного самоуправления создаются федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Федерации, т.е. правилами поведения и рамки деятельности муниципальных образований устанавливаются государством, а не населением. Кроме того, согласно закону органы местного самоуправления могут наделяться отдельными государственными полномочиями на неограниченный срок независимо от их согласия. Новый закон значительно усиливает влияние государства на местное самоуправление в вопросах финансов, при назначении и отстранении от должности глав местных администраций, при установлении названий местных органов управления, при определении наименований административных центров и т.д.

В этих условиях возникает настоятельная необходимость в поиске путей становления местного самоуправления с учетом создавшихся условий.

Необходимость пересмотра концепции местного самоуправления диктуется также тем, что в связи с систематическим не исполнением местными органами своих полномочий у населения растет недоверие не только к местной власти, но и к власти вообще. Население становится все более апатичным, что характерно, как показывают результаты опросов Института современного развития, не только для пожилых, но и для молодых людей.

Неспособность местных органов власти в полной мере выполнять возложенные на них полномочия формирует нигилистические и оппозиционные взгляды у населения, а у муниципальных служащих порождает иждивенческие отношения, безынициативность и рост коррупции.

По сведениям Генеральной прокуратуры РФ в 2007 году выявлено 120 тысяч незаконных муниципальных актов, а в 1 квартале 2008 года их было 42 тысячи.

Члены местных сообществ недовольны существующим разграничением полномочий между уровнями публичной власти. Они полагают, что все их вопросы: выдача справок, рассмотрение обращений, регистрация документов и др. должны решаться органами местной власти места их проживания. Сегодня же они вынуждены посещать учреждения различных уровней для получения нужного документа.

Членам местных сообществ, обращающимся к региональным властям с жалобами на бездействие местных властей, например, в части строительства, ремонта дорог, электро-, газоснабжения, плохого транспортного обслуживания, неудовлетворительной организации утилизации и переработки бытовых и производственных отходов и др., отвечают, что эти вопросы относятся к компетенции местных органов власти. Но местная власть объясняет людям, что региональные органы государственной власти не выделяют на эти цели необходимые средства, а собственных средств не имеется. Таким образом, круг замыкается: государственные органы говорят, что это не их компетенция, а местные органы ссылаются на отсутствие финансирования. Безрезультатные хождения по инстанциям раздражают людей, способствует росту недоверия к органам власти. Этим, в частности, можно объяснить уменьшение количества избирателей на местных и региональных выборах.

У людей устойчиво сохраняется представление о местной власти, как части общегосударственной системы публичной власти, обладающей полным правом решения локальных вопросов. Многие руководители муниципальных образований также высказываются за соподчинение уровней власти, за совместное решение местных вопросов, за гарантированное финансирование сверху всех потребностей муниципалитетов [6, 8].

Такое представление наших людей не противоречит международному опыту.

В Германии действует государственное управление на трех уровнях: федеральном, земельном и общинном, каждый из которых имеет свои автономные задачи, причем общины составляют основу германской государственности [7, 195].

Во Франции глава исполнительной власти муниципалитета — мэр, одновременно исполняет функции служащего государства, исполнителя решений муниципального Совета и главы администрации коммуны.

В Испании сохраняется подчиненность местных органов центру, который контролирует их деятельность при помощи национальной службы инспекции и советников [3, 24].

В Нидерландах, Бельгии и в ряде других стран мэр назначается главой государства по предложению муниципального Совета.

В Голландии бургомистр назначается королевским указом по рекомендации королевского комиссара по делам данной провинции после консультации с муниципальным Советом.

В Индии исполнительная власть в муниципальных образованиях находится в руках комиссара, который назначается правительством штата на 4–5 лет.

В Канаде органы государственной власти (провинции) регламентируют структуру, штатную численность служащих местных органов, издают обязательные для муниципалитетов постановления и распоряжения, производят назначения в коллегиальные органы [3, 30].

В США субъекты федерации (штаты) осуществляют жесткий контроль над органами местного самоуправления. Штаты имеют право:

- предварительного одобрения действий местных органов;
- назначать или смещать местных должностных лиц;
- издавать распоряжения и указы, обязательные для органов местного самоуправления;
- осуществлять инспекции деятельности органов местного самоуправления;
- временно замещать местную администрацию штатным агентом;
- передавать функции местного самоуправления администрации штата;
- требовать предоставления докладов о деятельности;
- пересматривать решения местных органов;
- предоставлять или не предоставлять целевые субсидии для проведения определенного вида работ.

Во Франции четкое разграничение полномочий государства и местных органов управления отсутствует. Бывает, что одни и те же вопросы в одних регионах решают местные органы, а в других — государство.

Соблазнителен опыт Швеции, где местная власть сравнительно самостоятельна, т.к. богаче центральной. Основным источником местных доходов там являются подоходные налоги, которые коммуны устанавливают самостоятельно и которые составляют 50% доходной части бюджета. Но уровень жизни населения Швеции не идет ни в какое сравнение с российским. Средняя заработная плата в Швеции составляет 2,5 тысячи евро (около 90 000 тысяч рублей), медицина, образование, детские сады, ясли, дома престарелых — бесплатные. Там люди могут платить дополнительные налоги, доходы от которых идут на поддержание наименее обеспеченного населения.

В нашей стране большинство людей не в состоянии платить дополнительные налоги в связи с тем, что около 60% населения находится в зоне бедности и нищеты.

В таблице 1 показана структура ресурсов местных бюджетов ряда зарубежных стран в 1990 году (в %). Как видно из таблицы, во всех без исключения странах значительное место в местном бюджете занимают государственные субсидии.

Таблица 1

Структура ресурсов местных бюджетов в 1990 г. (%)

Страны	Местные налоги	Государственные субсидии	Другие источники
США	65	23	12
Япония	41,6	40	27,4
ФРГ	21	45,3	33,7
Франция	41,7	33,8	24,5
Бельгия	36	54	10
Дания	46	44	10

Учитывая значительный размер государственной помощи местным бюджетам, в этих странах не декларируется самостоятельность местного самоуправления, не говорят о независимости его от государства, избегают употребления самого понятия «местное самоуправление», а вместо него используют понятие «местное управление», что соответствует истинному положению дел.

Во Франции термина «самоуправление» не существует. Вместо него употребляется понятие «децентрализация» или «муниципальная власть».

В законодательстве США и Великобритании термин «самоуправление» также не употребляется, а вместо него используется термин «местное управление» для обозначения деятельности муниципальных образований.

Факт отсутствия местного самоуправления в большинстве стран мира является общепризнанным. Это означает, что местная власть работает в тесном контакте с государством, охотно выполняет его функции и широко пользуется его финансовой поддержкой. Государство полностью контролирует деятельность местных органов, направляет и поправляет их деятельность. Ни в одной стране мира нет полной самостоятельности, независимости местных органов власти от государства.

И только в нашей стране местное управление упорно называют местным самоуправлением, а в разделе 8 Конституции РФ, посвященном местному самоуправлению, в каждой статье этого раздела подчеркивается его самостоятельность, что не соответствует действительному положению дел и вводит в заблуждение население России.

Самоуправление как феномен неразрывно связано с государственным управлением и целиком зависит от политики государства, касающейся организации местной власти, от степени свободы, которую государство дарует своим гражданам фактически, а не декларативно, от уровня понимания государством необходимости самого самоуправления во всех его проявлениях.

В нашей стране государство не обеспечивает фактическую свободу деятельности местных органов власти, подменяя ее государственной деятельностью, нарушая тем самым принцип самостоятельности местных органов власти. Этот принцип означает, что местное сообщество самостоятельно решает вопрос о создании местных органов власти, устанавливает их полномочия, определяет их структуру, выделяет первоочередные задачи, решение которых направлены на удовлетворение потребностей членов местных сообществ, самостоятельно обеспечивает эти потребности материальными и финансовыми ресурсами и т.д.

На самом деле все эти вопросы в нашей стране решает государство: оно создает муниципальные образования, определяет их полномочия, наделяет государственными полномочиями независимо от их желания, обеспечивает финансами и т.д.

В связи с этим, следует во всех документах, касающихся деятельности местной власти, использовать понятие «местное управление», исключив полностью из документов и обихода понятие «местное самоуправление».

Одновременно следует изменить само название местных органов власти. Сегодня местные органы власти называются муниципалитетами, а ранее до распада СССР и расстрела патриотов России 3–4 октября 1993 года в течение более 75 лет они назывались Советами народных депутатов. Понятие «Совет» означало коллегиально действующий орган местного управления (это понятие широко используется в настоящее время в зарубежной практике).

Понятие «народные депутаты» наиболее точно определяет категорию лиц, избираемых народом для защиты его прав и интересов.

История возникновения Советов вкратце такова.

После кровопролития перед Зимним дворцом 9 января 1905 года, когда царь пообещал либеральную конституцию, появились Советы рабочих депутатов как органы местной власти, возникшие в результате стихийных действий рабочих, участвовавших в забастовках. Первый Совет был организован в фабричном городе Ивано-Вознесенске. В течение следующих нескольких недель Советы возникли почти во всех главных промышленных центрах страны. Наибольшее значение имел Петербургский Совет, который был организован юристом-меньшевиком Хрустальевым-Носарем, а затем после его ареста, возглавлялся социал-демократом Троцким. Роль большевиков в Советах была едва заметной [4, 59].

В период Февральской революции 1917 года возродился Петроградский Совет рабочих депутатов, который, как и его предшественник, был беспартийной, стихийно сформированной организацией, предписания которой признавались все большим числом рабочих и солдат.

По примеру Петрограда Советы создавались в крупных городах, а несколько позже и в сельских районах. Полное доверие населения Советам, охотное исполнение всеми их указаний предопределило успех переворота 25 октября 1917 года, произошедшего без больших усилий с минимальными потерями.

После победы Октябрьской революции декретом народного комиссариата внутренних дел Советы были объявлены органами власти на местах, которым подчинялись все учреждения административного, хозяйственного, финансового и культурно — просветительного значения.

В последующие годы в результате борьбы партий внутри страны победили большевики, а сама партия перестала называть себя «Российской социал-демократической рабочей партией» и стала «Российской коммунистической партией (большевиков)». Постепенно власть полностью перешла в руки большевиков, а Советы превратились в послушную организацию, выполнявшую все письменные и даже устные указания партии.

Тем не менее, следует иметь в виду, что первые Советы в России были детищем народа, создавались народом и служили интересам народа, а не партии большевиков.

Устранение абсолютного влияния Коммунистической партии на жизнь государства, коренным образом изменило обстановку и позволяло вернуться к опыту русского народа, впервые в истории человечества создавшего уникальное местное управление в форме Советов народных депутатов, как выражению государственной власти на местах.

К сожалению, этого не понимала или не хотела понимать команда Б.Ельцина.

В первой половине девяностых годов прошлого столетия новое руководство страны — бывшие крупные партийные работники, беспрекословно выполнявшие ранее все указания КПСС, вдруг, в одночасье, без видимых причин, возненавидели все, что было достигнуто за время правления Коммунистической партии, взяли за образец капиталистическую систему общественного строя (частная собственность, рыночная экономика, гражданское общество, состоящее из владельцев средств производства и наемных работников и др.) и принялись переносить на русскую землю все «достижения» капиталистических стран, не удосужившись объективно оценить целесообразность такого заимствования.

Указом Президента РФ от 21 сентября 1993 года № 1400 «О поэтапной конституционной реформе в Российской Федерации» была запрещена деятельность Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. Их полномочия перешли к Президенту.

Советы народных депутатов были ликвидированы, а вместо них стали создавать муниципальные образования. Таким образом, предполагалось устранить все, что хотя бы отдаленно напоминало правление Коммунистической партии и было результатом этого правления.

В конце 1993 года в Указе Президента РФ «О реформе местного самоуправления в Российской Федерации» от 26 октября 1993 года № 1760, в Гражданском кодексе Российской Федерации и в Конституции РФ впервые появились понятия «муниципальный комитет», «муниципальная собственность», «муниципальное образование», смысл которых был раскрыт в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 28 августа 1995 года № 154-ФЗ.

Понятие «муниципальное образование» в этом законе раскрывалось как «...городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения, иная населенная территория..., в пределах которых осуществляется местное самоуправление, имеются муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления».

В результате многочисленных поездок за рубеж депутатов Государственной Думы и избранных ими научных работников вместо названия «Совет народных депутатов» на российской земле стало внедряться иностранное, чуждое для русских людей понятие «муниципалитет». Вместо науки «Советское строительство» появилась наука «Муниципальное право». Советский служащий стал называться муниципальным служащим, хотя характер его поведения не изменился, и направления деятельности остались прежними.

Понятие «муниципалитет (от лат. *municipium*) означает город с правом самоуправления [8, 221]. Такая трактовка понятия принята в США и Великобритании, где муниципалитетами называются лишь органы городского управления. Например, в США, кроме муниципалитетов, которых насчитывается 19078 единиц, к местным органам власти относятся графства (всего 3041) и тауншипы (16734 единицы). В составе графств действуют такие административно-территориальные единицы, как сити, вилиджи и тауны, т.е. названия местных органов управления различаются в зависимости от численности населения, площади занимаемой территории и сложности решаемых задач.

В нашей стране муниципалитетами называли все поселения без исключения, независимо от того проживают ли там миллион и более граждан или в них насчитывается всего лишь 20–30 дворов.

Такая «уравниловка» не позволяет в полной мере разграничить полномочия и ответственность местных органов власти разных уровней. Дело осложняется также постоянным стремлением государства передать местным органам часть своих исконно государственных полномочий.

Для того чтобы полностью исключить существующую неразбериху в распределении полномочий и ответственности между различными уровнями органами местной власти, а также между местной властью и государством, необходимо вернуться к идее Советов народных депутатов как продолжению и выражению государственной власти на местах.

При этом одной из основных обязанностей государства станет обеспечение местных органов власти необходимыми финансовыми ресурсами, достаточными для удовлетворения потребностей

членов местных сообществ. Одновременно можно будет пересмотреть целесообразность произошедшего увеличения более чем в два раза количества местных органов власти и, соответственно, численности муниципальных служащих

Возврат к идее Советов народных депутатов как представителей государственной власти на местах устранил двойственность положения местных органов власти — юридически самостоятельных, а фактически целиком зависящих от государственных органов власти и управления.

Цель государства: «...создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» (ст. 7 Конституции РФ) будет полностью распространяться на органы местной власти, цель которых действующее законодательство не формулирует.

Принципы деятельности государства: власть народа, идеологическое разнообразие и др., закрепленные в Конституции РФ также полностью будут распространяться на деятельность местных органов власти.

Граждане России получают, наконец, ответ на исконно русский вопрос: «Кто виноват?» в их бедственном положении и кого именно надо привлекать к ответственности за плохое обеспечение их конституционного права на достойную жизнь.

Введение государственного начала в деятельность местных органов власти устранил существующие пробелы законодательства, касающиеся организации деятельности органов местной власти (отсутствие четко сформулированной цели муниципальных образований, отсутствие научно обоснованного перечня принципов их деятельности, неопределенность содержания самого понятия «местное самоуправление» и др.), остановит дорожную, бесперспективную реформу местного самоуправления, будет способствовать установлению прочных доверительных отношений между органами власти и населением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Европейская Хартия местного самоуправления. Страсбург, 1985.
2. *Иванников И.А.* Проблема эффективности государственной власти в России. Ростов-на-Дону.: Изд. СКАГС, 2004.
3. *Игнатов В.Г., Бутов В.И.* Зарубежный опыт местного самоуправления и российская практика. Ростов-на-Дону.: МарТ., 1999.
4. *Карр Э.* История Советской России. Кн. 1: Том 1, 2. Большеви́стская революция 1917–1923: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990.
5. Конституция Российской Федерации. М.: Юрид. лит., 1993.
6. Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003–2008 гг. Аналитический доклад Института современного развития // www.riocenter.ru
7. *Шапсугов Д.Ю.* Местная власть в России и Германии. Ростов-на-Дону.: Полиграф, 1994.
8. Юридический энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 2000.

СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ НАЛОГОВОГО ПРАВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.Е. КУЗНЕЧЕНКОВА,

профессор кафедры государственного (конституционного) права юридического факультета,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Раскрывается содержание предмета и метода налогового права как отрасли права в системе Российского права и его место правовой системе, а также выявляется круг участников общественных отношений, составляющих его предмет.

Ключевые слова: налоговая деятельность; материальные и процессуальные нормы; метод властных предписаний; диспозитивность.

Коды классификатора JEL: K34.

Становление и развитие налогового права России происходит в условиях формирования принципиально новых социально-экономических отношений. Проявляя себя как относительно автономное правовое образование, налоговое право регулирует широкий спектр общественных отношений. Постоянное увеличение массива законодательства о налогах и сборах, его систематизация и кодификация вызывают необходимость специальных научных исследований в данной области права.

После вступления в действие Налогового кодекса Российской Федерации правовое регулирование налоговых отношений пополнилось многими для России объектами, методами, механизмами, способами, принципами и т.д. [12, 88].

Необходимо признать, что теория налогового права не успевает за законодателем и практикой налогообложения. Отсюда остаются до сих пор недостаточно исследованными вопросы соотношения системы налогового законодательства и системы налогового права, не исследованы должным образом его предмет, метод, принципы и т.д.

Кодификация налогового законодательства ставит перед юридической наукой вопрос о месте налогового права в системе права России.

Массив нормативных актов, отмечает Н.П. Кучерявенко, не является основным признаком отрасли права. Поэтому любое «количественное» развитие налогового законодательства с учетом изменения его качественных характеристик, вероятнее всего, к формированию подотрасли налогового права. При этом важно определить место налогового права как элемента финансового права. [13, 3]

Место налогового права в системе российского права относится к числу дискуссионных вопросов. Некоторые ученые рассматривают налоговое право с позиции формирующейся отраслевой самостоятельности налогового права. Например, Д.В. Винницкий считает, что «налоговое право выступает как юридически цельное, нерасторжимое правовое образование, отличающееся высоким уровнем организации, единством образующих его элементов — институтов, их объединений, составляющих структуры отрасли». [5, 5] Другие авторы не исключают возможности формирования налогового права в качестве самостоятельной правовой общности. [14, 13]

Дискуссия о самостоятельном характере налогового права обусловлена принятием единого кодифицированного акта — Налогового кодекса РФ. Большинство же ученых сходятся во мнении, что налоговое право входит в систему финансового права.

Переход к рыночным формам хозяйствования, признание равенства всех форм собственности и, следовательно, возникшая необходимость законодательной модели сочетания частных и публичных интересов обусловили рост нормативных правовых актов, регулирующих налоговые механизмы. В результате активного развития налогового права оно стало характеризоваться по отношению к финансовому праву как его подотрасль. [2; 10; 13; 22]

Современное налоговое право как подотрасль финансового права и соответствующая сфера российского законодательства стремительно развивается, в результате чего конкретизируется предмет правового регулирования налоговых отношений, обновляются его внутренние институты. После вступления в действие Налогового кодекса РФ правовое регулирование налоговых отношений пополнилось многими для России объектами, методами, механизмами, способами, принципами и т.д. [12, 88]

Налоговое право — явление относительно новое для российского права, так как в дореволюционный период налоговые инструменты абсолютно не применялись в государственно-правовом развитии. Именно поэтому выявление особенностей предмета и метода налогового права, его правовой природы и отраслевой принадлежности представляет собой достаточно сложную, но в то же время актуальную задачу [3, 6].

Все отрасли или подотрасли теории права традиционно различает по предмету правового регулирования. Предметом, в свою очередь, выступает круг общественных отношений, регулируемых нормами того или иного правового образования как первичного, так и вторичного уровней.

На первичном уровне С.С. Алексеев выделяет отрасли права (профилирующие и специальные), правовые институты (субинституты) и их объединения — подотрасли. На другом уровне выделяются вторичные образования: комплексные отрасли права, комплексные и смешанные правовые институты, использующие несколько юридических режимов регулирования в их сочетании. [18, 210–215]

Предмет правового регулирования образует, как правило, отношения, характеризующиеся следующими признаками:

- устойчивостью и повторяемостью, что дает законодателю возможность с достаточной точностью фиксировать правоотношения субъектов;
- способностью к внешнему правовому контролю;
- нахождением в правовом поле, то есть под юрисдикцией права.

Для правильного понимания предмета налогового права, отмечает Петрова Г.В., необходимо учитывать ряд важных обстоятельств, совокупность которых определяет его реальное место в российской правовой системе и служебную роль в финансовом праве. [15, 78]

В области финансового права нет существенных разногласий среди ученых относительно понятия налогового права. Чаще всего ученые сходятся в определении налогового права «как совокупности правовых норм, регулирующих отношения и социальные связи, возникающие между теми или иными субъектами при установлении, введении и взимании налогов». [7; 9; 13].

Некоторые авторы определяют налоговое право как основанную на собственных принципах подотрасль финансового права, нормы которой регулируют отношения, складывающиеся в связи с организацией и осуществлением налоговых изъятий у физических лиц и организаций. [11, 15]

В процессе налоговой деятельности государства и местного самоуправления возникают отношения и общественные связи между частными и публичными субъектами, и по своему социальному, политическому и правовому содержанию они изначально конфликтны. Кроме того, это довольно специфическая сфера социальных связей в обществе. Обусловлена она экономическим и публично-правовым содержанием налогов как основного источника образования государственных финансов через изъятие в виде обязательных платежей части общественного продукта. Возникающие при этом отношения — налоговые отношения — и являются предметом правовой регламентации. [3, 62].

Однако налоговые отношения необходимы для жизнедеятельности государства и поэтому должны регулироваться правовыми нормами. И совершенно справедливо отмечает Кучерявенко Н.П., что «налоговое право не является раз и навсегда сложившимся феноменом — оно постоянно развивается, обновляется и совершенствуется адекватно происходящим в стране изменениям [12, 89].

Принципиальное значение для выявления круга общественных отношений, составляющих предмет налогового права, является ст. 2 Налогового кодекса Российской Федерации, которая не только перечисляет отношения, образующие предмет налогового права, но и определяет сферу действия законодательства о налогах и сборах. В названной статье содержатся два критерия для определения предмета налогового права: метод правового регулирования и объект правового воздействия с указанием основных групп регулируемых отношений.

Общественные отношения, входящие в сферу налогового правового регулирования, можно сгруппировать как отношения:

- ◆ по установлению налогов и сборов;
- ◆ по введению налогов и сборов;
- ◆ по взиманию налогов;
- ◆ возникающие в процессе обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц;
- ◆ возникающие в процессе привлечения к ответственности за налоговые правонарушения.

Перечень имущественных и процессуальных отношений, устанавливаемый ст. 2 НК РФ, и составляет предмет налогового права и не нуждается в расширенном толковании.

Необходимо отметить, что до принятия первой части налогового кодекса РФ в юридической литературе высказывались различные мнения по вопросу предмета налогового права. По мнению одних ученых, предметом налогового права выступает совокупность норм, регулирующих отношения, возникающие в процессе взимания налогов [6, 249]. В этом подходе не учитывается целый ряд налоговых отношений, связанных с установлением налогов, которые также регламентируются законодательством о налогах и сборах.

Другие ученые, наоборот, слишком широко рассматривают предмет налогового права, определяя его «как совокупность однородных имущественных и связанных с ними неимущественных отношений, складывающихся между государством, налогоплательщиками и иными лицами по поводу установления, введения и взимания налогов в доход государства (муниципального образования), осуществления налогового контроля и привлечения к ответственности за совершение налогового законодательства [12, 90–91].

По мнению Химичевой Н.И., его предметом выступают общественные отношения по установлению и взиманию налогов в бюджетную систему и в предусмотренных случаях внебюджетные государственные и муниципальные целевые фонды с организаций и физических лиц [21, 270].

В этой связи интересным представляется мнение Винницкого Д.В., который полагает, что «попытки сформулировать доктринальное определение предмета налогового права путем перечисления регулируемых этим правовым образованием отношений, без указания на их общие свойства и

характеристики, обуславливающие их интеграцию, являются выражением неверного подхода к решению рассматриваемой проблемы» [4, 71]. По его мнению, исследование предмета налогового права целесообразно начать с анализа общих родовых свойств основной массы налоговых отношений, позволяющих интегрировать эти отношения в единый предмет правового регулирования. Среди таких свойств он выделяет следующие: указанные общественные связи выступают как отношения по распределению бремени публичных расходов; они имеют организационно-имущественный характер; с одной стороны в данных отношениях участвуют публичные субъекты, с другой — частные; указанные отношения строятся на принципах равенства, всеобщности и соразмерности; они могут существовать только в правовой форме [4, 72].

Д.В. Винницкий считает, что для сохранения данного ранее определения в российской правовой науке как отношений в области образования, распределения и использования фонда денежных средств государства (публичных денежных фондов) в настоящее время нет оснований, так как это не отражает с достаточной точностью суть соответствующих процессов и не представляет собой в настоящий момент однородную группу отношений. Вряд ли эту точку зрения можно признать бесспорной.

Многие ученые разделяют позицию определения предмета, данную в ст. 2 Налогового кодекса РФ, и вряд ли она нуждается в более широком толковании [3; 12; 23].

Вторым критерием при определении места налогового права в системе права выступает метод правового регулирования. Наиболее распространенным методом налогового права является метод властных предписаний одним участникам налоговых отношений со стороны других, выступающих от имени государства.

Прямое указание на регулирование налоговых отношений властными предписаниями содержится в ст. 2 Налогового кодекса РФ, Однако содержание этой категории не раскрывается. Ссылка на регулирование налоговых отношений императивным способом содержится в Гражданском кодексе РФ, п. 3 ст. 2 которого определяет, что к налоговым отношениям гражданское законодательство не применяется, поскольку они основаны на властном подчинении. Иных способов воздействия на налоговые отношения законодательство не устанавливает.

Современный этап развития налогового законодательства в Налоговом кодексе РФ, отмечает Петрова Г.В., показывает, что по-прежнему доминируют старые концепции правового регулирования различных видов административно-правовых отношений. Это выражается в слабой регламентации механизма защиты прав налогоплательщиков через административные процедуры. Более того, упускается, что налоговые отношения в современном мировом хозяйственном обороте охватывают не только отношения власти и подчинения, но и отношения имущественного взаимодействия частных субъектов [16, 75].

Особенность отношений, основанных на властном подчинении, состоит не только в том, что в них участвует (в качестве стороны) действующий от имени Российской Федерации, субъекта Федерации или муниципального образования орган, наделенный властными функциями, но и в том, что он проявляет присущие ему властные функции в данном правоотношении.

Налоговым правоотношением изначально присущ конформизм — необходимость для субъектов следовать предписаниям законодательства, а не по праву выбора. Следовательно, позитивные налоговые отношения, в которых налогоплательщик не вступает в конфликт с нормами права, также подчинены методу властных предписаний.

В современных условиях актуальность приобретает метод диспозитивности, который показывает переход от примата публичной формы собственности к поиску компромисса между государственными и частными интересами.

Налоговый кодекс Российской Федерации не перечисляет признаки метода властных предписаний и не обозначает их сущности. Внутреннее содержание властности регулирования налоговых отношений обосновывается в Постановлении Конституционного Суда Российской Федерации от 17 декабря 1996 года № 20-п, «По делу о проверке конституционности пунктов 2 и 3 части первой ст. 11 Закона Российской Федерации от 24 июня 1993 года «О федеральных органах налоговой полиции» [19], отметившем, что налоговые правоотношения предполагают субординацию сторон, одной из которых — налоговому органу, действующему от имени государства, — принадлежит властное полномочие, а другой — налогоплательщику — обязанность повиновения. Требование налогового органа и налоговое обязательство налогоплательщика следует не из договора, а из закона. С публично-правовым характером налога, государственной казны и с фискальным суверенитетом государства связаны законодательная форма учреждения налога, обязанность и принудительность его изъятия, односторонний характер налоговых обязательств.

Способы воздействия обусловлены самой природой финансовой деятельности государства и муниципальных образований (составной частью которых выступают налоговые отношения) ее публичным характером, направленностью на достижение общего интереса. [12, с. 92–94].

В настоящее время можно с уверенностью говорить о том, отмечает Е.М. Ашмарина, что в Российской Федерации завершается период становления общественных отношений в области налогообложения. Ожидается новый этап их поступательного развития и совершенствования. [1, 50]. Анализируя развитие налогового права, следует отметить сложившиеся в последние годы тенденции динамики налогового права, которые, несмотря на имеющиеся в этом процессе противоречия, подтвердили свою перспективность.

К таковым можно отнести нацеленность налогового права:

- ◆ на совершенствование рыночных отношений при их государственном регулировании посредством налоговых механизмов;
- ◆ на совершенствование принципа федерализма в регулировании налоговых отношений как основы сочетания общедоделативных интересов с интересами субъектов Федерации при равноправии последних и осуществление единой налоговой политики;
- ◆ на совершенствование принципа справедливости и соразмерности частных и публичных интересов субъектов в налоговых отношениях.

Во многом эти и иные направления в развитии налогового права требуют своего углубления, исходя из социально-экономической реальности на новом этапе, и упрочения путем создания организационно-правового механизма их реализации, а также решения соответствующих теоретических задач.

К числу острых проблем относятся вопросы соотношения и разграничения компетенций по правовому регулированию налоговых отношений на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, что отражает отсутствие необходимой четкости в законодательстве, в том числе и конституционном.

Для России как федеративного государства наиболее важны взаимосвязи налогов и сборов по уровням управления, поскольку налоговая система призвана обеспечивать сбалансированность федеральной, региональной и местной власти посредством наделения их налоговой компетенцией.

Иерархическая трехуровневая система должна предусматривать четкое разграничение компетенции органов власти каждого уровня в налоговых отношениях. Однако именно в федеративном государстве система налогов и сборов потенциально содержит противоречие, которое заключается в проблеме разделения налоговой базы и прав по сбору налогов и сборов между Федерацией и ее субъектами.

Ряд проблем налогового права, безусловно, связан с искажением или прямым игнорированием основных принципов налогообложения.

В современной теории налогового права к принципам налогообложения относятся базовые идеи и положения, применяемые в налоговой сфере, основополагающие начала налогового права, руководящие положения права, исходные направления, основные начала, определяющие суть всей системы, отрасли или института права. Эти общие начала находят свое выражение непосредственно в нормах налогового права [8].

В основе построения налоговой системы, лежит совокупность определенных принципов, определяющих сущность всей налоговой системы Российской Федерации. Способность системы в целом и каждого налога в отдельности выполнять возложенные на них функции зависит от принципов построения налоговой системы, которые создают необходимые условия для ее эффективного функционирования.

Эти принципы являются ориентиром при формировании налогово-правовой политики государства. Огромное значение имеют они и для правоприменительной практики, поскольку все нормы законодательства о налогах и сборах должны применяться на основе базовых подходов, установленных налогово-правовыми принципами [20, 67].

Конституционный Суд Российской Федерации указал, что общие принципы налогообложения и сборов относятся к основным гарантиям, установление которых Федеральным законом обеспечивает реализацию и соблюдение конституционного строя, основных прав и свобод человека и гражданина, принципов федерализма в Российской Федерации [17].

ЛИТЕРАТУРА

1. Ашмарина Е.М. Некоторые проблемы современного налогового права России // Государство и право. 2003. № 3.
2. Брызгалов А.В. Налоговое право Российской Федерации. Общие положения // Финансовое право: учебник / под ред. Карасевой М.В., 2002. С. 329.
3. Брызгалов А.В., Кудреватых С.А. К вопросу о формировании налогового права как подотрасли права // Государство и право. 2000. № 6.
4. Винницкий Д.В. Предмет российского налогового права // Журнал российского права. 2002. № 10.
5. Винницкий Д.В. Субъекты налогового права. М., 2000.
6. Воронова Л.К. Финансовое право: учебник. М., 1987.
7. Грачева Г.Ю., Соколова Э.Д. Финансовое право: учебное пособие. М., 2001. С. 129.
8. Евстигнеев Е.Н. Основы налогообложения и налогового права. М. 2000. С.10.
9. Карасева М.В. Финансовое право. Учебник. М., 2002 г. С. 329.
10. Кустова М.В. Место налогового права в системе российского права // Налоговое право России. Общая часть: Учебник. Под ред. Шевелевой Н.А., М. 2001. С.20.
11. Кустова М.В. Предмет налогового права России. Учебник. (отв. Ред. Шевелева Н.А.). М. 2001. С. 15.
12. Кучерявенко Н.П. Общие положения налогового права России. Финансовое право. Учебник. // Под ред. Крохиной Ю.А. // М., 2003г.
13. Кучерявенко Н.П. Основы налогового права. Харьков. 2003 г.
14. Основы налогового права: учебно-методическое пособие. (под ред. Пепеляева С.Г. М. 2001 г.
15. Петрова Г.В. Налоговое право. Учебник. М. 2000 г.
16. Петрова Г.В. Налоговые отношения: теория и практика правового регулирования. М. 2003.

17. Постановление Конституционного суда РФ от 21.03.1997 № 5-П «По делу о проверке конституционности пункта 2 ст. 18 и ст.20 Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «Об основах налоговой системы Российской Федерации» // СЗ РФ. 1997. №13. Ст. 1602 //.
18. Проблемы теории государства и права. Учебник. (под ред. Алексеева С.С.). М. 1987 г.
19. СЗ РФ. 1997. № 1. Ст. 197.
20. *Смирникова Ю.Л.* Принципы построения системы налогов и сборов. Налоговое право России. Учебник. // Под ред. Крохиной Ю.А. // М. 2003.
21. Финансовое право. Учебник // Под ред. Химичевой Н.И. // М. 2009.
22. *Химичева Н.И.* Налоговое право. Учебник. 2001 г.; С. 43.
23. *Химичева Н.И.* Финансовое право. Учебник. М. 2009 г. С. 279.

ЛЕГИТИМНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В РОССИИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

И.А. ИВАННИКОВ,

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

Статья посвящена проблемам совершенствования политической системы общества и государственной власти в России на современном этапе. Рассматривая социальные и общественно-политические факторы современной истории России автор предлагает пути теоретико-методологического анализа рисков и угроз безопасности общества и государства России в XXI веке.

Ключевые слова: власть; общество; государство; личность; государственная власть; политическая система общества; форма государства; государственный режим; безопасность.

Коды классификатора JEL: K4.

Практически вся жизнедеятельность общества — это совокупность процессов объединения и распада. Такое объединение, как государство, должно быть организовано так, чтобы обеспечить наиболее эффективное протекание процессов жизнедеятельности индивидов. Это достигается при умелой реализации государственной власти.

Как явление, власть присуща любой социальной общности, является видом общественных отношений. Действительно, власть — это реальная и не всегда легитимная возможность обладающего ею субъекта привести общественные отношения (объект властного воздействия) в какое-либо новое, заранее определенное и запрограммированное состояние. Суть власти состоит в реальной возможности и способности властвующих подчинять своей воле подвластных. Под волей принято понимать сознательную саморегуляцию субъектом своей деятельности и поведения при достижении поставленной цели. Ф. Ницше, например, писал, что «воля к власти может проявляться только тогда, когда встречается противодействие; она, следовательно, ищет того, что может оказать ей сопротивление. Присвоение и усвоение являются, прежде всего, результатами стремления покорять, формировать, приблизить к своему типу, преобразовать, пока, наконец, преодоленное не перейдет совсем в сферу власти нападающего и не увеличит собой последней». Каждый активный человек, по Ницше, тянется к власти. «Воля к власти, — писал он, — специализируется как воля к пище, к собственности, к орудиям, к слугам (повинующимся) и господам: тело как образчик. Более сильная воля управляет слабой. Нет никакой иной причинности, как от воли к воле. Механически это необъяснимо» [5, 305]. Говоря современным языком, к власти всегда тяготеют лидеры. Власть одних (лидеров) над другими (менее волевыми, пассивными, в данный момент слабыми) устанавливается в процессе межличностных отношений. Властвующий субъект, как правило, укрепляет свою власть, чем проявляет и подтверждает свое господство, закрепляет в нормативно — правовых актах свое привилегированное положение.

Государственная власть есть разновидность социальной власти, необходимость в которой возникает вместе с поляризованным по интересам общественным устройством. По-разному объясняется и ее природа. В теологических теориях исходят из постулата о том, что «нет власти не от Бога». В иных теориях государственная власть рассматривается как возникшая в процессе исторического развития общества организованная сила (класса, нации, расы, политической элиты).

Государственная власть в каждый конкретно-исторический период имеет свою структуру и нормативную регламентацию. Она универсальна и, как правило, имеет легитимные институты насилия, суверенна, публична, осуществляется профессиональными управленцами на территории, на которую распространяется ее суверенитет. Без государственной власти немыслима правовая и политическая жизнь общества. В условиях глобализации 1990–2009 годов государственная власть во многих странах становится не суверенной. Реальная власть в мире становится латентной.

Понятие «государственная власть» до настоящего времени является спорным. Некоторые его аспекты до сих пор требуют объяснения. М. Вебер считал, что власть — это «возможность для одного деятеля в данных социальных условиях проводить собственную волю даже вопреки сопротивлению» [1].

Обладая признаками социальной власти, государственная власть вместе с тем имеет особенности. Она материализуется в системе государственных органов и учреждений, образующих механизм государства. Веками и тысячелетиями государственная власть была оторвана от народа, осуществлялась без народа и зачастую против его интересов. Даже в самом демократическом государстве государственная власть никогда не была и не будет полностью властью народа и для народа. Но она и не может всецело действовать против народа, не учитывая хотя бы минимальные его интересы, не создавая видимости удовлетворения народных интересов.

Государство в идеале решает следующие основные задачи:

- способствует сохранению и приумножению населения страны, повышая качество и уровень жизни граждан;
- с помощью законодательных, исполнительных и судебных органов власти добивается общественного консенсуса;
- защищает свою территорию и своих граждан от посягательств иностранцев, иностранных государств и их объединений;
- устанавливает правовые нормы и способствует их реализации;
- развивает взаимовыгодные добрососедские отношения с зарубежными странами;
- способствует развитию индустрии туризма и отдыха;
- инициирует культурный обмен, мобильность студентов и преподавателей в сфере образования;
- занимается политическим просвещением граждан.

Поскольку государственная власть реализуется через сферу объективного и субъективного, то в ее структуре переплетаются элементы идеальных и материальных явлений. Характер государственной власти определяется особенностью устройства государственного аппарата. В литературе власть часто рассматривается как субъектно-объектное отношение, где властвующий субъект определяет, в каком объеме и в какой форме тот или иной орган государства будет выражать и проводить в жизнь его властную волю, устанавливает для государственных органов юридические пределы, в границах которых их деятельность признается правомерной. Вместе с тем государство, его органы не только оформляют, проводят в жизнь государственную власть, но и в значительной мере определяют ее эффективность. Субъект государственной власти должен владеть методами осуществления государственной власти, которые не только привлекали бы к нему внимание, способствовали росту доверия к нему со стороны населения, но и усиливали эффективность его деятельности.

Сущность государственной власти раскрывается в многообразии ее функций, которые включают в себя и функции государства как социального института.

Функции государственной власти возникают и развиваются в процессе осуществления субъектом государственной власти управления обществом. Поэтому главной ее функцией является воздействие на социальные отношения, обеспечения стабильности всего общества, его целостности. Это предусматривается в процессе реализации внутренних (экономической, политической, экологической, культурной, правоохранительной и др.) и внешних (обороны, дипломатической, внешнеэкономической и др.) функций государства.

Итак, государственная власть — это исторически сложившееся психико — юридическое явление, способность руководить делами всего населения, *как правило*, проживающего на определенной территории, с помощью государственного аппарата и законов. Структура государственной власти включает материальные (государственные органы) и идеальные (государственную волю, государственную идеологию, авторитет государственной власти) элементы.

Выяснив это, можно приступить к выявлению характерных особенностей и критериев справедливой государственной власти.

В конце XX в. в России стала популярна тема легитимности государственной власти, которой российские ученые увлеклись, подражая европейским и американским политологам. Силу стали считать не главным источником государственной власти. После событий 3–4 октября 1993 г. интерес к проблеме легитимности государственной власти стал не только научным, но и практическим.

В идеале государственная власть должна быть легитимной как по происхождению (установлению), так и по способам и методам реализации своих функций. Прийти к власти легитимно и заслужить доверие народа можно тогда, когда законы позволяют участвовать в выборах представителям народа по принципу «снизу вверх».

Любая государственная власть ищет поддержки в обществе. Традиционно большинство населения страны добросовестно и сознательно подчиняется требованиям государственной власти в лице государственных органов и должностных лиц. Однако не всегда поддержка политики государственной власти большинством населения есть благо. Необходимо еще, чтобы деятельность государственной власти получила одобрение международного сообщества, не ущемляла права соседних государств, не противоречила морали.

Можно выделить следующие формы легитимации государственной власти:

- Признание государственной власти легитимной по происхождению, по её источнику, установлению, передаче её большей частью населения страны.
- Одобрение подавляющим большинством граждан деятельности субъектов государственной власти.
- Обсуждение в обществе и принятие Основного Закона и иных важнейших законов страны, затрагивающих права и свободы граждан на референдуме, при одобрении их подавляющей массой.
- Возможность легализации путем регистрации действующих в рамках законов политических партий и движений, иных институтов гражданского общества.
- Признание государства, его правительства международным сообществом, принятие государства в международные организации. При этом не должно быть «двойных стандартов», желания одних государств оккупировать другие.

- Признание и ратификация государством международно-правовых документов по проблемам международной безопасности и защите прав и свобод человека, одобренных большинством стран — членов ООН, и полноправным населением или парламентом государства.

Все перечисленные признаки легитимности государственной власти можно классифицировать как внутренние и внешние. Эта классификация необходима при анализе государственной власти конкретных государств. Безусловно, главной является внутренняя легитимность, а внешняя — вспомогательным критерием. Причем легитимность не может быть абсолютной, так как в любой стране есть недовольные властью. Так, 700–1000 недовольных в столице Киргизии Бишкеке смогли сместить весной 2005 г. президента А. Акаева, который больше имел внешнюю легитимность своей власти, чем внутреннюю. В Белоруссии президент А.Г. Лукашенко пользуется доверием и поддержкой подавляющего большинства граждан, что не позволило зарубежным противникам его режима организовать в этом государстве политический переворот и сместить её лидера в период 1996–2008 годов. В Киргизии в январе-феврале 2009 года большинство граждан поддержало президента страны о закрытии авиабазы США в Манасе.

Очень важно и то, как сама государственная власть себя оценивает, насколько она уверена в своих силах, правоте действий. В Библии записано: «Всякий, возвышающий сам себя, унижен будет» (Послание от Луки, 14:11). Более скромные властители пользуются большей симпатией народа так же, как и признающие свои ошибки.

Но частые оправдания власти перед собой и населением являются показателем ее неуверенности в своих действиях и в непопулярности ее политики со стороны населения.

Легитимна ли государственная власть в современной России? На этот вопрос ответить не просто. Если речь идет о власти в субъектах Федерации, то она в большей степени нелегитимна. Согласно п. 1 ст. 77 Конституции РФ «система органов государственной власти республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов устанавливается субъектами Российской Федерации самостоятельно...». Где сказано, что Президент РФ рекомендует законодательным органам субъектов кандидатуры глав субъектов? Только в законе, обладающем меньшей юридической силой. Да, процедура назначения более эффективна и дешевле, но тогда надо изменить Конституцию РФ. И даже если политическая партия, победившая на выборах в законодательный орган субъекта Федерации, будет выдвигать своего лидера на замещение должности главы субъекта Федерации, то и в данном случае его не должен утверждать Президент России, если точно следовать норме Конституции РФ.

Что касается легитимности федеральных органов государственной власти, то она сомнительна, особенно в период с начала 1990-х гг. до начала XXI в.

С декабря 1993 г. в России форма правления не соответствует праву. Уходя раньше положенного срока, Б.Н. Ельцин, как и заявлял ранее, передал исполнение президентских полномочий премьеру В.В. Путину, а не избранному в соответствии с Конституцией президенту. В этот же день был подписан Указ В.В. Путина «О гарантиях Президенту Российской Федерации, прекратившему исполнение своих полномочий, и членам его семьи», в котором пункт «д» закрепляет неприкосновенность Б.Н. Ельцина, т.е. речь идет о его юридической безответственности, иммунитете от любого судебного преследования, что характерно лишь для монархии. Государственная Дума РФ 25 января 2001 г. приняла специальный Федеральный закон РФ «О гарантиях Президенту Российской Федерации, прекратившему исполнение своих полномочий, и членам его семьи». Все гарантии, ранее закрепленные в Указе исполняющего обязанности Президента РФ, нашли закрепление на законодательном уровне. Мнение населения страны по этому вопросу никто не спрашивал потому, что оно легко прогнозируемо и явно не в пользу вышеназванных льгот и гарантий в отношении первого Президента РФ.

В России в 1995–2009 гг. так и не получило развития местное самоуправление и другие демократические институты. Власть исполкомов местных Советов в бытность СССР была более эффективной и реальной. В современной России идет борьба за власть различных кланов, как в центре, так и в провинции, которая особенно проявляется во время предвыборных кампаний. В то же время в стране реальны свобода слова, свобода выезда из страны и въезда в страну, идеологический плюрализм, многообразие форм собственности.

Главной заботой субъекта верховной государственной власти должна быть работа по поиску путей повышения эффективности качества и результативности деятельности государственных органов, учреждений и организаций, обеспечивающих безопасность государства, защиту прав и свобод его граждан. Нашей стране необходимо научиться выживать. Опыт Швейцарии в этом может послужить хорошим примером. «Швейцария потому так долго и так успешно “выживает”, что она “хорошо” приспосабливается к внешним и внутренним окружающим условиям... и потому что она создала соответствующие сильные экономическую и политическую культуры, высокоразвитую экономическую продукцию и своеобразную политическую методику решения проблем» [6, 26].

Не может быть государственной власти абсолютно легитимной, но и не может долго существовать относительно нелегитимная власть. В России после президентских выборов 2004 г. и 2008 г. верховная государственная власть по происхождению формально является легитимной. Но она должна стремиться стать легитимной и по реализации своих функций. Больших успехов в своей внутренней легитимации она достигла в 2006–2008 годах.

Государственная власть эффективна тогда, когда происходит взаимовлияние государственной власти и общества друг на друга. Причем показатель эффективности государственной власти — это не только ее влияние на общество, но и полезность обществу, обеспечение повышения уровня и

качества жизни населения. В России после развала СССР уровень и качество жизни подавляющей массы населения резко ухудшились, смертность превысила рождаемость, минимальная заработная плата и пенсии стали в несколько раз ниже прожиточного минимума, что на практике привело к экономическому геноциду, к уничтожению руководством страны своего собственного народа, особенно русского.

В сфере политических отношений, просчеты в процессе принятия и реализации государственных решений привели не только к развалу СССР, но и к вооруженному противодействию защитникам Верховного Совета России 3–4 октября 1993 г. в Москве, неудачной военной кампании в Чечне в 1994–1996 гг., дефолту в августе 1998 г., к размещению войск НАТО на территории республик бывшего СССР и т.д. «Отсутствие жалости к людям какой-либо государственной системы, — отмечал поэт Е. Евтушенко, — в конце концов, оборачивается безжалостностью людей к данной системе» [3].

Российское общество дифференцировано, слишком велик разрыв между богатыми и бедными. Государственная власть соблюдала интересы богатых и тем самым нарушала интересы бедных. Необходимо указать и на слабость информационно-аналитического обеспечения государственных органов. В сфере правовой политики Кремля можно отметить, что многие законы не продиктованы жизнью народа, социальной справедливостью.

В духовной области государственная власть не отстаивала исторически сложившуюся народную мораль, не вела борьбу за российскую культуру, что негативно влияло на ее авторитет в мире.

В России государственная власть станет относительно легитимной лишь тогда, когда укрепит стабильность в обществе путем установления социальной справедливости, поднимет уровень и качество жизни своих граждан, обеспечит правопорядок и безопасность государства. А это под силу только грамотным, обладающим высокой общей и правовой культурой, воспитанным в патриотическом духе, национально ориентированным государственным деятелям. Президент Д.А. Медведев в этом отношении подает большие надежды.

Главная цель цивилизованной государственной власти должна заключаться в обеспечении прав и свобод человека, достижении всеобщего блага, в установлении и поддержании социальной справедливости. Граждане должны требовать от государства обеспечения нормальных условий своего экономического и духовного существования. И только тогда возможен подлинный патриотизм граждан как ответное чувство за заботу о них со стороны государства. Социальная справедливость является основой, началом, точкой отсчета для построения правового, социального, демократического и гуманного государства. В гуманном государстве создается механизм власти, который поддерживает устойчивый правопорядок, внутреннее общественное спокойствие. В СССР в годы правления Л.И. Брежнева, К.У. Черненко, Ю.В. Андропова был относительный правопорядок, но отсутствовал паритет интересов государства и граждан, идеологический и политический плюрализм, не было судебной защиты прав индивида от незаконных действий государства в лице его органов и должностных лиц. В годы перестройки в СССР с помощью СМИ население убеждали в необходимости создать демократическую власть, а получили власть слабую, беспомощную, раздробленную. К власти под видом борьбы с несвободой и несправедливостью в СССР привели людей, не уважающих собственный народ, зависимых от лоббистских организаций. Они разрушили систему управления государством. Негативными итогами этого явились бесправие граждан, игнорирование результатов всенародного референдума по сохранению СССР от 17 марта 1991 года, распад государства, криминализация общества и государственно-властных структур, «шоковая терапия» Е. Гайдара и др. Во многом, причиной бед в СССР периода «перестройки» была политика США. Не случайно 22 октября 2005 г. именно в Вашингтоне отметили 20-летие «перестройки» в СССР, был приглашен М.С Горбачев, в празднике приняли участие Клинтон, М. Олбрайт, Пауэр и др. Горбачев поехал на это мероприятие, отказавшись от участия в похоронах своего компаньона по перестройке А.Н. Яковлева.

Первый президентский срок В.В. Путина показал, что президент начал решать, казалось бы, безнадежные проблемы: укрепление вертикали власти, укрепление законности и правопорядка, борьба с коррупцией, бюрократизмом и т.д.

Влияние на экономические процессы в России федеральных органов государственной власти существенно, но они не обеспечивают должной борьбы с контрабандой и теневой экономикой, контролируя лишь финансовые, товарные потоки, перемещения людей и транспорта. В условиях современной России достижение эффективности государственной власти на уровне Федерации, федеральных округов и субъектов Федерации в борьбе с преступностью, но сокращению численности бюрократии, в повышении правовой культуры населения является наиболее актуальным, выдвигается на первый план внутренней политики.

Влияние на эти процессы в Российской Федерации включают в себя и создание единого информационного, культурно-образовательного и языкового пространства. Сюда можно отнести и контроль за деятельностью религиозных организаций.

Эффективность структур семи федеральных округов определяется тем, насколько в них реализуются цели федеральной власти. В постсоветской России возникло неравенство субъектов федерации и неравенство наций, социальных групп, которое проецируется на статус личности в обществе. Но началось проявление этих тенденций еще в годы перестройки. 16 января 1989 года был принят Указ Президиума Верховного Совета СССР «О дополнительных мерах по восстановлению справедливости в отношении жертв репрессий, имевших место в период 30–40-х и начала 50-х годов». Указ «в целях восстановления социальной справедливости и ликвидации последствий беззаконий...» осуждал внесудебные массовые репрессии периода сталинизма и отменял внесудебные решения

той эпохи, а «всех граждан, которые были репрессированы решениями указанных органов» считать реабилитированными [2]. Позднее появился закон о репрессированных народах. И эти народы стали требовать больше прав и привилегий. Национально-территориальные образования стали провозглашать даже свой суверенитет. «Пока центральная власть оставалась слабой, — отмечает политолог А. Захаров, — ей приходилось безропотно принимать то видение федеративных отношений, которое навязывали ей регионы под предводительством этнических республик» [4].

Несоответствие законов принципу справедливости и потребностям общества приводит к их неисполнению. В современной России законы, исходящие от государственной власти, воспринимаются в обществе неоднозначно, а зачастую как несправедливые. Во многом правовая политика современной России является продолжением правовой политики периода «перестройки». «Реформы» политической системы СССР в период перестройки были сознательным разрушением государства.

Политическое руководство СССР в годы правления М.С. Горбачева довело государство и ее народ до трагедии. Российская Федерация может избежать судьбы Советского Союза, если ее политическое руководство будет опираться на рациональные методы управления, способствующие повышению благосостояния населения, при наличии творческих связей политической элиты страны с народом, который должен участвовать в обсуждении важнейших документов, в первую очередь, Конституции и кодифицированных законов. Куда трансформируется современная российская государственная власть? Кто знает, что ждет нас впереди: исчезновение России с политической карты мира в 2015–2025 гг., заселение ее территории мигрантами или воссоздание ее в границах исторической России или в составе Славянского союза? Все будет зависеть от политической воли верховной государственной власти и степени ее зависимости от глобальных процессов и сил.

Социальная справедливость невозможна без демократии. Необходимо участие народа в правотворческой деятельности, в предварительном обсуждении законов и принятии их на референдуме. Законность и правопорядок устанавливаются лишь там, где есть справедливые, легитимные и гуманные законы. Идея справедливости востребована обществом и не только в России. В последние годы на выборах во многих странах (ФРГ, Турции, ЮАР, странах Южной Америки) побеждают политические партии, которые выступают за большую справедливость в обществе.

Как только партия «Справедливая Россия» заявила о предпочтении идеям социализма, то на региональных выборах и в пятую Государственную Думу 2 декабря 2007 года имела явный успех. Несоответствие законов нормам социальной справедливости и потребностям общества приводит к их неисполнению, росту правового нигилизма. Если принцип справедливости не пронизывает устой общественного и политического строя государства, то в стране не будет стабильности и должного общественного порядка, правопорядка и законности. Этого состояния можно достигнуть только в условиях реализации принципа социальной справедливости.

В России так и не была доведена до конца кампания по декриминализации государственных органов, борьба с коррупцией в высших эшелонах власти. Все свели лишь к мероприятию по борьбе с «оборотнями в погонах» в рядах МВД, хотя мировая практика знает случаи привлечения в 1980–2000-х гг. к ответственности бывших президентов в Южной Корее, ФРГ, Италии, Чили, по вине которых в годы их правления погибли люди, совершались другие преступления. В 2008 году в Польше привлекли к суду бывшего президента В. Ярузельского. Другим аспектом обеспечения эффективности государственной власти должна быть разработка концепции юридической ответственности власти перед обществом. В России необходимы законы не только о защите госслужащих, но и об их ответственности за результаты управления, за законотворчество и правосудие. Эффективным рычагом ответственности властных структур было бы законодательное закрепление обязанности кандидатов в президенты и губернаторы, а также высших должностных лиц государства участвовать в теледебатах и регулярно отвечать на вопросы граждан.

Необходимо учесть и положительный опыт предшествующего отечественного государственно-правового строительства, в том числе и советского периода, закреплявшего бесплатное медицинское обслуживание, общедоступное и бесплатное образование. Получать высшее образование должны желающие и умеющие учиться. Отношения государственной власти и общества, управляющих и управляемых должны основываться на достижении согласия, легитимации. Управляемые должны признавать власть того, кто смог ее достигнуть легально, и стремиться к реализации социально значимых целей и задач. Гуманное государство — это государство, в котором учитываются интересы большинства народа и преследуется цель народного блага, социальной справедливости. При справедливых законах происходит гуманизация общества и государственной власти, так как любая справедливость есть проявление доброты и милосердия. На гуманизме как мировоззрении (уважении к людям, к человеческому достоинству, заботе о благе людей) в идеале должно основываться современное государство и его законы. Предпосылкой создания гуманного государства является создание общества высокой нравственности, народовластия и социальной справедливости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вебер М. Избранные сочинения. М. 1990.
2. Ведомости Верховного Совета СССР. 1989. № 3. Ст. 19.
3. Евтушенко Е. Шестидесятники. Мемуарная проза. М., 2008. С. 34.
4. Захаров А. Федерализм — враг демократии? // Политический журнал. 2007. № 11/12. С. 28.
5. Ницше Ф. Воля к власти. М. 1994. С. 305.
6. Neidhart L. Die politische Schweiz. Zürich. 2002. S.26.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА ЧЕЧНИ КАК СУБЪЕКТА РФ

Ю.А. КОЛЕСНИКОВ,

доктор юридических наук,
доцент кафедры государственного (конституционного)
права юридического факультета,
Южный федеральный университет,
e-mail KolesnikovYA@admiralsg.ru;

А.В. КИСЕЛЕВА,

кандидат юридических наук,
доцент кафедры государственного (конституционного)
права юридического факультета,
Южный федеральный университет,
e-mail KiselyovaAV@admiralsg.ru

Статья посвящена актуальным вопросам развития российского федерализма на современном этапе и дискуссионным проблемам его воплощения в ходе государственного строительства.

Ключевые слова: Конституция; государственное устройство; федерация; субъект федерации; автономная республика.

Коды классификатора JEL: K4.

Организация любого федеративного государства основана на тех или иных критериях выделения субъектов в его составе. Такие критерии могут быть самыми разнообразными — исторический, географический, экономический, национальный, лингвистический и другие. Однако в науке конституционного права принято классифицировать все федерации на территориальные и национальные.

Под первыми в самом общем виде понимаются федерации, структурирование субъектов которых происходит без учета или даже вопреки учитываемому принципу национальной либо лингвистической дифференциации их населения.

Вторые — национальные федерации — основаны на выделении их субъектов на основе этнических и лингвистических общностей в составе народа федеративного государства. Существуют также смешанные федерации, часть субъектов которых выделена на территориальной, а часть на национальной основе (Российская Федерация).

До принятия Конституции 1993 года государственное устройство Советской России включало в себя административно-территориальное и национально-государственное деление.

Необходимо отметить тот факт, что федерации, созданные по принципу национально-территориального деления, учеными-правоведами рассматриваются в качестве способа решения национального вопроса в многонациональных государствах. Советская государственно-правовая наука долгое время выделяла и противопоставляла так называемые буржуазные федерации, основным признаком которых обозначалась территориальная основа организации государственного устройства, и социалистические федерации, построенные по принципу национально-территориального деления.

Особенностями социалистической федерации являлись, во-первых, построение ее по национально-территориальному принципу, во-вторых, сочетание суверенитета федерации и ее составных частей, что предопределяло право выхода субъектов из федерации, в третьих образование федерации на принципах равноправия и свободы воли ее субъектов.

В настоящее время подавляющее большинство федеративных государств построены по территориальному принципу, то есть, определение границ субъектов проходило вне зависимости от этнического, лингвистического или религиозного состава проживающего в указанных государствах населения.

И.А. Умноа полагает, что «территориальный принцип, видимо, следует считать более предпочтительным для образования либо реструктурирования федерации, ибо при таком варианте федеративного устройства национальный фактор как источник возможных конфликтов между территориями отсутствует» [10].

Такую же точку зрения отстаивает и Б.А. Страшун: «Опыт других стран свидетельствует, что так называемая национальная государственность — очень ненадежный фактор федерирования: владычество этнократии (этнической клановой верхушки) в субъектах федерации способствует скорее подрыву, чем укреплению государственного единства в федеративном союзе» [4].

Очевидно, что выбор того или иного способа организации субъектов федерации обусловлен в каждом конкретном случае факторами традиций и политической конъюнктуры. Особую проблему вызывают теоретико-правовые основания и последствия выбора того или иного принципа устройства федерации. Данная проблема тесно связана с иным юридическим вопросом — правом

наций и народов на самоопределение, фиксирующемся во многих конституционно-правовых и международно-правовых актах, а также признаваемых большинством ученых-исследователей проблем федерализма. В то же время, именно указанное юридическое право являлось в большинстве случаев идеологическим обоснованием сепаратистских конфликтов и даже вооруженных столкновений, имеющих место во многих районах мира в течение последнего столетия.

Право нации (этнического сообщества) на самоопределение является исключительным изобретением марксизма-ленинизма. Общим знаменателем всей марксистско-ленинской теории федерализма являлось признание того, что федерализм выступает формой использования нацией всех доступных ей средств государственности для осуществления ее интересов. Иначе говоря, форма федеративного устройства государства связывалась исключительно с решением национального вопроса, ее осуществление мыслилось именно в сфере национальных отношений.

Сама политическая практика построения федераций по национальному либо национально-территориальному признаку свидетельствует о значительной нестабильности подобных федераций. Часть национальных федераций к настоящему моменту распались либо были преобразованы в унитарные государства — СССР, Югославия, Чехословакия, Камерун. Существующие национальные федерации в той или иной мере испытывают на себе неблагоприятное воздействие факторов национального самосознания, выражающееся в постоянной проблеме национального сепаратизма, вплоть до нарушения самого принципа целостности государства. С сепаратистскими тенденциями своих национальных субъектов сталкивались Канада (Квебек), Россия (Чечня, Татарстан), Индия, Бельгия, Пакистан (от которого отсоединился Бангладеш). При всем различии указанных государств, преобладающим фактором сепаратизма являются националистические устремления. Между тем, это не означает принципиальной невозможности построения федеративного государства по этнолингвистическому принципу. Такая организация возможна, а в некоторых случаях, является даже предпочтительной. Так, например, при построении Индийской федерации на основе объединения (не всегда добровольного) разнообразных местных сообществ, отличающихся этническими, лингвистическими и религиозными корнями, обеспечение политической самостоятельности (и даже юридической асимметрии) указанных сообществ в рамках индийской федерации являлось своеобразной «ценой», условием федерирования [11].

Аналогичная ситуация сложилась во второй половине XX в. в Бельгии: лишь переход от унитаризма к федеративной форме государственного устройства, жестко связанной с этнолингвистическим принципом организации территории (в Бельгии выделяются три территориальных и три лингвистических региона), отраженный в Конституции Бельгии 1994 года, позволил преодолеть фактическую политическую раздробленность и надеяться на сохранение государственного единства [12].

Как по Конституции РСФСР 1978 г., так и по Конституции России 1993 г. в состав Российской Федерации входили и входят республики.

Правовой статус автономной республики в составе РСФСР предопределялся принципом демократического централизма. Автономные республики провозглашались государствами в составе РСФСР (ст. 78 Конституции 1978 г.), хотя их конституции утверждались Верховным Советом РСФСР. Автономная республика имела свою конституцию, учитывающую особенности автономной республики, территория автономной республики не могла быть изменена без ее согласия. Вне пределов ведения Союза ССР и РСФСР автономная республика самостоятельно решала вопросы, отнесенные к ее ведению.

В условиях политического кризиса 90-х годов основы российского федерализма были подвергнуты значительному реформированию. Являясь многонациональным (полиэтническим) государством, Российская Федерация сохранила национальную основу своей организации. Изначальными субъектами этой формы федерации являлись автономные государственные образования, созданные соответствующими нациями в пределах определенной территории. Следовательно, она была организована на национально-территориальной основе, свойственной характеру автономных единиц, которые были субъектами данной федерации.

Большая часть автономий в составе РСФСР (автономные республики и автономные области) провозгласили себя государствами в составе РСФСР, обладающими всей полнотой суверенитета и исключительностью государственной власти на своей территории. При этом в целом ряде республик (Чечня, Татарстан и др.) сепаратистские настроенные контрлегитимные органы власти выдвинули требования о выходе из состава Российской Федерации.

Так, «6 сентября 1991 г. вооруженные сторонники Исполкома Объединенного конгресса чеченского народа (ОКЧН) под председательством Д. Дудаева заняли здание общественно-политического центра в Грозном, изгнали заседавших там депутатов Верховного Совета ЧИР и фактически захватили власть в Республике. Исполком ОКЧН взял курс на отделение от России, его первое обращение к народу Чечено-Ингушетии начиналось следующей фразой: «Верховный Совет бывшей автономии на правах колонии и Председатель ВС Д. Завгаев полностью сложили с себя полномочия...» Позднее, 6 сентября, было объявлено днем независимости Чечни. А 27 октября 1991 г., несмотря на протесты российского руководства, а также демократических общественных организаций внутри Республики (Движения демократических реформ, Ассоциации интеллигенции и др.), состоялись выборы Президента и Парламента Чечни. Президентом был избран лидер ОКЧН Д. Дудаев, который 1 ноября 1991 г. издал Указ «О суверенитете Чеченской Республики» [5, 3].

На IV Съезде народных депутатов РСФСР было принято решение об исключении из названия республик термина «автономная», в результате чего они приобрели конституционный статус «республика в составе Российской Федерации».

Законом Российской Федерации от 4 июня 1992 г. № 2927-1 «Об образовании Ингушской Республики в составе Российской Федерации» [7], ранее существовавшая Чечено-Ингушская Республика была преобразована в Ингушскую республику, а вопрос о Чеченской Республике был отложен до разрешения кризисной ситуации.

Чеченская Республика приобрела статус субъекта Российской Федерации с принятием Конституции Российской Федерации 1993 г.

Если обратиться к истокам определения термина «республика», то под республикой (лат. *Respublica* — «общественное дело») понимается форма правления, при которой высшая государственная власть принадлежит wybranым на определенный срок органам власти [1]. То есть основной признак республики — принадлежность государственной власти выборным органам.

Республика в составе Российской Федерации, согласно п. 2 ст. 5 Конституции Российской Федерации, в отличие от иных субъектов Российской Федерации, является государством, имеющим свою конституцию и законодательство. Федеративный договор, за которым Конституция РФ признает качество источника конституционного права, называет республики в составе Российской Федерации суверенными. Однако, в отличие от Федеративного договора 1992 года, Конституция Российской Федерации не закрепляет суверенитета национальных республик. Только республики имеют собственное гражданство, собственную государственную символику.

Каждая республика имеет свою территорию, на которую распространяется власть ее государственных органов. Она не может быть изменена без согласия республики. Республика имеет свое законодательство, которое формируется на основе конституции республики и не может противоречить федеральному законодательству, принятому по предметам ведения федерации и по предметам совместного ведения федерации и республики. Вне пределов ведения федерации республика обладает всей полнотой государственной власти.

Система органов государственной власти республик устанавливается ими самостоятельно в соответствии с основами конституционного строя Российской Федерации и общими принципами организации представительных и исполнительных органов государственной власти, установленными федеральным законом.

Каждая республика обязана иметь свой представительный и законодательный орган (парламент), главу исполнительной власти.

Кроме того, республики вправе устанавливать свои государственные языки, которые действуют наряду с государственным языком Российской Федерации.

Конституционное закрепление статуса Чечни как республики на протяжении долгого времени не имело фактической реализации.

Самопровозглашенное правительство Чеченской республики во главе с Д. Дудаевым всячески пыталось вычленив Чеченскую республику из состава Российской Федерации. Откровенно сепаратистские нормы были заложены в дудаевской Конституции Чеченской Республики, принятой за две недели до подписания Федеративного договора. Статья 1 прямо фиксировала создание независимого однопационального государства: «Чеченская Республика — суверенное демократическое правовое государство, созданное в результате самоопределения чеченского народа. Она обладает верховным правом в отношении своей территории и национальных богатств, самостоятельно определяет свою внешнюю и внутреннюю политику, принимает Конституцию и законы, обладающие верховенством на ее территории. Государственный суверенитет Чеченской Республики неделим.

Это привело к вооруженному конфликту, который предопределил невозможность нормального государственного строительства на территории данного субъекта и его экономическую несостоятельность.

Начиная с 1992 г., когда было подписано соглашение России с субъектом бывшего РСФСР, о выводе вооруженных формирований РФ с территории Чеченской Республики с 26 мая по 7 июля 1992 г., которым придавался признак межгосударственных соглашений [9], фактически были ликвидированы структуры Министерства обороны РФ на территории Чеченской Республики.

Чеченская Республика выпала из правового поля. Если в других республиках с момента определения их правового статуса на конституционном уровне активно развивался государственный аппарат, формировались органы местного самоуправления, то в Чеченской республике наблюдалась полная правовая стагнация.

Федерация безуспешно пыталась наладить процесс мирных переговоров, что отодвигало процесс формирования правового государства в Чеченской Республике. Так называемые Хасавюртовские соглашения 1996 г. предусматривали, что соглашение об основах взаимоотношений между Российской Федерацией и Чеченской Республикой, определяемых в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права, должно быть достигнуто до 31 декабря 2001 г. А до этого создается Объединенная комиссия из представителей органов государственной власти Российской Федерации и Чеченской Республики, которая на паритетных основах должна была решить ряд вопросов по завершению вывода войск и восстановлению социально-экономических связей с Российской Федерацией.

Таким образом, правовой статус Чечни отличался от правового статуса иных субъектов, во-первых, отсутствием государственного строительства, во-вторых, полномочиями, которые придавала федерация сепаратистским группировкам, заключая с Чеченской Республикой соглашения, обладающие характером межгосударственных.

Конституция РФ 1993 года не содержит положений о праве выхода республик из состава Федерации. При этом стоит отметить факт того, что Конституция не содержит и запрета на такой выход.

Однако такой запрет предопределен совокупностью факторов как правового, так и юридического характера.

Говоря о правовых основаниях запрета на выход из состава федерации, мы исходим из понимания права как меры справедливости. Действительно, экономический базис республик был создан усилиями (финансового, организационного, физического и др. характера) всего народа, и он является составной взаимосвязанной частью всей экономики страны.

При этом данные статистики свидетельствуют о том, что на современном этапе население республик уже не носит одноплеменного характера, что может привести, в случае отделения республик, к расовой и межэтнической дискриминации.

С юридической точки зрения, в данном случае с позиции закона, конституционно закреплён принцип неделимости и единства территории Российской Федерации (ст. 4 Конституции РФ).

В постановлении Конституционного Суда РФ от 7 июня 2000 г. № 10-П подчеркивается единство суверенитета Российской Федерации и невозможность выхода из состава Российской Федерации ее субъектов: «Содержащееся в Конституции Российской Федерации решение вопроса о суверенитете предопределяет характер федеративного устройства, исторически обусловленного тем, что субъекты Российской Федерации не обладают суверенитетом, который изначально принадлежит Российской Федерации в целом. По смыслу преамбулы, ст. 3, 4, 5, 15 (ч. 1), 65 (ч. 1), 66 и 71 (п. 6) Конституции Российской Федерации в их взаимосвязи, республики как субъекты Российской Федерации не имеют статуса суверенного государства; решить же этот вопрос иначе в своих конституциях они не могут, а потому не вправе наделять себя свойствами суверенного государства, даже при условии, что этот суверенитет признавался бы ограниченным. Конституция Российской Федерации, определяя в ст. 5 (ч. 1 и 4) статус перечисленных в ст. 65 (ч. 1) республик как субъектов Российской Федерации, исходит из относящегося к основам конституционного строя Российской Федерации и, следовательно, к основам конституционного строя республик принципа равноправия всех субъектов Российской Федерации, в том числе в их взаимоотношениях с федеральными органами государственной власти. Признание же за республиками суверенитета, при том что все другие субъекты Российской Федерации им не обладают, нарушило бы конституционное равноправие субъектов Российской Федерации, сделало бы невозможным его осуществление в принципе, поскольку по своему статусу суверенное государство не может быть равноправно с субъектом РФ, не обладающим суверенитетом»[2].

Отсутствие легитимных органов государственной власти, которые должны были быть сформированы в Чеченской Республике, привело к необходимости принятия Президентом Российской Федерации указа от 8 июня 2000 г. № 1071 «Об организации системы органов исполнительной власти в Чеченской Республике».

Указ Президента РФ был направлен на организацию системы органов государственной власти (исполнительной) в Чеченской Республике путем директивных указаний из центра, вводилось прямое президентское правление.

Устанавливалось, что Президент Российской Федерации как глава государства осуществляет свои полномочия по обеспечению на территории Чеченской Республики законности и правопорядка, прав и свобод человека и гражданина, по восстановлению государственно-правовых институтов Чеченской Республики в соответствии с Конституцией Российской Федерации и федеральными законами. Правительство Российской Федерации осуществляет свои полномочия по обеспечению восстановления экономики и социальной сферы Чеченской Республики в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Образовывалась администрация Чеченской Республики и территориальные органы федеральных органов исполнительной власти. Глава администрации назначался на должность и освобождался от должности Президентом Российской Федерации, был подотчетен и подконтролен Президенту Российской Федерации и Правительству Российской Федерации и осуществлял полномочия исполнительной власти, за исключением полномочий, относящихся к компетенции территориальных органов федеральных органов исполнительной власти в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Ни в одной другой республике такого президентского управления не было.

В последующем принимались и иные указы Президента по вопросам организации системы исполнительной власти в Чеченской Республике и по организации проведения выборов и референдумов.

В связи с вступлением в должность избранного Президента Чеченской Республики и формированием органов исполнительной власти Чеченской Республики прямое управление из центра было отменено.

23 марта 2003 г. в Чечне прошел конституционный референдум, на котором была принята Конституция Чеченской Республики [6]. «Явка на референдум составила 85%; 96 % проголосовавших высказались за принятие Конституции. Чуть меньше 94,9% и 95,8% поддержали законы о выборах президента и парламента. Принятие Конституции Чеченской Республики, провозглашающей Чечню неотъемлемой частью России, стало несомненным успехом на пути достижения стабильности в Республике»[5, с. 9].

Конституция Чеченской Республики 2003 г. — важный этап развития отношений между федерацией и республикой. Впервые с момента образования Чеченской Республики Конституцией ЧР провозглашается территориальная целостность Чеченской Республики и неотделимость ее территории от территории Российской Федерации (ч. 2 ст. 1).

Новая конституция определяет Чеченскую Республику (Нохчийн Республика) как демократическое социальное правовое государство с республиканской формой правления (ч. 1 ст. 1).

Конституция однозначно устанавливает, что статус Чеченской Республики определяется Конституцией Российской Федерации и Конституцией Чеченской Республики (ч. 1 ст. 59). Статус Чеченской Республики не может быть изменен без ее согласия.

Конституцией ЧР подчеркивается федеративная основа формирования высших органов государственной власти: «Система органов государственной власти Чеченской Республики устанавливается настоящей Конституцией в соответствии с основами конституционного строя Российской Федерации и общими принципами организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти, установленными федеральным законом (ч. 2 ст. 4)».

Государственную власть в Чеченской Республике осуществляют Президент Чеченской республики, который является главной исполнительной власти (ст. 63), Парламент Чеченской Республики, состоящий из двух палат — Совета Республики и Народного Собрания (ч. 2 ст. 78), Правительство Чеченской Республики, суды Чеченской Республики, иные органы государственной власти Чеченской Республики.

На процессы реформирования конституционно-правовых институтов, определяющих статусные характеристики республики, влияет сильная исполнительная власть в лице избранного Чеченским народом Президента ЧР Р. Кадырова. Сильная власть Президента ЧР, полномочия которого определяются главой 4 Конституции ЧР, а также личностными волевыми качествами Р. Кадырова, объективно необходима и исходит из пятнадцатилетнего управления республикой федеральной властью. Если предположить одномоментное исчезновение такой власти, то может возникнуть ситуация, когда все процессы реформирования сойдут на нет, а сепаратистские силы вновь получат возможность проводить политику эскалации нигилистических настроений в отношении федеральной власти в частности, и конституционно-демократического строительства правового государства в республике в целом.

При этом, несмотря на широкие полномочия исполнительной власти, она ограничена властью законодательной в лице Парламента ЧР, который в определенных случаях может выразить недоверие Президенту ЧР (ст. 73), что является основанием для его отставки (ч. 1 п. 6 ст. 72).

В Чеченской Республике запрещается создание и деятельность общественных объединений, цели или действия которых направлены на насильственное изменение основ конституционного строя и нарушение целостности Чеченской Республики и Российской Федерации, разжигание социальной, расовой, национальной и религиозной розни, создание на территории Чеченской Республики любых вооруженных или военизированных формирований, не предусмотренных Конституцией Российской Федерации и федеральным законом (ч. 4 ст. 8).

Статья 6 Конституции ЧР подчеркивает приоритет предметов ведения республики по отношению к предметам ведения Российской Федерации и предметам совместного ведения, начиная с предметов ведения республики: «По предметам ведения Чеченской Республики Конституция и законы Чеченской Республики имеют прямое действие и обладают высшей юридической силой. В случае противоречия между федеральным законом и нормативно-правовым актом Чеченской Республики, изданным по предметам ведения Чеченской Республики, действует нормативно-правовой акт Чеченской Республики».

В целом Конституция ЧР соответствует федеральной конституции и в ней прослеживается стремление соблюсти соответствие федеральной Конституции.

В чем же особенности правового статуса Чеченской Республики на современном этапе развития, отличающие ее от иных республик в составе Российской Федерации?

Во-первых, в Конституции ЧР нет указания на титульную нацию, которая дала название и самой республике, и определила ее образование в составе Российской Федерации.

В иных российских республиках обычно указывается на формирование республики титульной нацией [8].

По данным Всероссийской переписи населения 2002 г., на территории Чеченской Республики проживает 93% чеченцев, из них 13% не владеют русским языком. То есть имелись все необходимые предпосылки для такого указания.

Это свидетельствует о том, что Конституция ЧР принималась без учета выражения национального принципа организации чеченского общества и в этом смысле, Чеченская республика теряет один из важных признаков республики в составе Российской Федерации как формы национального самоопределения. Некоторые авторы даже указывают на нарушение принципов международного права.

Возможно, это явилось следствием нежелания политической элиты Чеченской Республики идти по ранее проводившемуся пути конфронтации с федеральной властью в направлении политического самоопределения и независимости. Так, в одном из интервью радиостанции «Эхо Москвы» Ахмад Кадыров, глава администрации Чеченской Республики, заявил, что Чеченской Республике нужен не «особый политический статус», а «особый экономический статус», совокупность налоговых, таможенных льгот для восстановления Чечни [3].

Единственным косвенным свидетельством построения Чеченской Республики на национальной основе является указание на чеченский язык как на государственный язык наряду с русским языком (ч. 1 ст. 10).

Во-вторых, в Чеченской Республике до настоящего момента не действовало в полной мере право граждан на осуществление местного самоуправления. Федеральным законом от 24 ноября 2008 г.

№ 207-ФЗ «О мерах по организации местного самоуправления в Республике Ингушетия и Чеченской Республике» определены обязанности органов государственной власти Республики Ингушетия и Чеченской Республики по формированию и наделению полномочиями органов местного самоуправления. Окончательно органы местного самоуправления Чеченской Республики должны сформироваться не позднее 1 января 2010 года.

В ходе выборов, проведенных 11 октября 2009 года, в Чеченской Республике предстояло избрать 236 глав 15 муниципальных районов, 4 городских и 217 сельских поселений и 2565 депутатов представительных органов местного самоуправления вышеуказанных муниципальных образований — всего 2801 человек.

Главным результатом выборов 11 октября 2009 года является то, что федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» заработал в данном субъекте в полном объеме.

Только сейчас Чеченская Республика включена в единое общефедеральное правовое конституционное поле, обеспечивающее реализацию прав и исполнение обязанностей всех граждан Российской Федерации.

После 11 октября 2009 Чеченская республика получила возможность приобретения опыта организации управления на местах, началось развитие ее основных муниципально-правовых институтов. До этого момента, если сравнивать Чеченскую Республику с иными субъектами Российской Федерации, реализация гражданами своих конституционно-политических прав на территории Чечни была в зачаточном состоянии.

Итак, Чеченская республика в настоящее время является равноправным субъектом Российской Федерации.

Ее конституционно-правовой статус завершил оформление с принятием Конституции Чеченской Республики и формированием на основе выборности высших органов государственной власти — Президента Чеченской республики и Парламента Чеченской Республики, а также органов местного самоуправления.

Однако процесс государственного строительства в данном субъекте только начался и предопределяется он в большей своей части федеральной властью.

Чеченская Республика, в отличие от иных республик Российской Федерации только сейчас вступила в стадию реформирования, которую субъекты Российской Федерации прошли 15 лет назад. При этом народ Чеченской Республики активно участвует в процессе реформирования. К примеру, явка на выборах в главы местного самоуправления в Грозном 11 сентября 2009 г. составила 91,48 процента избирателей.

Однозначно можно ответить на вопрос об определении статуса Чеченской Республики как субъекта федерации. И по Конституции России, и по Конституции ЧР Чечня не имеет каких либо особенностей по сравнению с остальными республиками в составе РФ по вопросу выхода из состава федерации — такого правового института современное российское законодательство не предусматривает.

Однако статусная характеристика республики в составе Российской Федерации как формы самоопределения наций, проживающих на определенной территории, не в полной мере отраженная в Конституции ЧР, требует дальнейшего уточнения в рамках Конституции ЧР.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой словарь иностранных слов/ Сост. А.Ю. Москвин. М. ЗАО Изд-во «Центрполиграф»: ООО «Полюс», 2001. С. 581.
2. Вестник Конституционного Суда РФ. № 5. 2000.
3. Кадыров А. Итоги референдума по конституции Чеченской республики. // <http://www.memo.ru/hr/hot-points/caucas1/msg/2003/03/m1819.htm>
4. Конституционное (государственное) право зарубежных стран в 4-х томах/ Отв. ред. проф. Б.А.Страшун. Общая часть. Т. 1–2. Стр. 699.
5. Литвинова Т.Н. Правовые аспекты трансформации федеративных отношений на Северном Кавказе (процедурный подход)// Право и политика. 2007. № 6.
6. Официальный сайт Президента и Правительства ЧР// <http://chechnya.gov.ru>; Официальная публикация: Газета «Вести республики» от 01.04.2003 г. № 1.
7. Российская газета, № 137. 17 июня 1992 г.
8. Ст. 51 Конституции Республики Адыгея// <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/62377>; Ст. 1 Конституции Республики Ингушетия// <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/62326>; преамбула Конституции Республики Башкортостан// http://www.gsr.ru/MainLeftMenu/ZakonoTvorch/Zakoni-vs-22_15.php; ст. 1 Конституции Карелия // http://www.gov.karelia.ru/Constitution/mlaw01_c.html
9. Султыгов А.Х. Правовые проблемы чеченского национально-государственного самоопределения// http://www.sakharov-museum.ru/chr/chrus17_2.htm
10. Умнова И.А. Конституционные основы современного российского федерализма. М., 2000. С. 142
11. Федерализм: теория и история развития/ Под ред. проф. М.Н. Марченко. М., 2000.
12. Newson H. Belgien zwischen federalismus und Separatismus// Das Parlament 20.08.1999.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПРАВОСУДИЕ (ОБЗОР НЕКОТОРЫХ НОРМАТИВНЫХ И ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ)

В. Н. ГАПЕЕВ,

доцент кафедры гражданского процесса,
кандидат юридических наук,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Статья посвящена актуальным проблемам развития судебной системы Российской Федерации в связи с подготовкой правовых и организационных условий для формирования специализированных судов. Наибольшее внимание в работе уделено теоретическим и практическим вопросам формирования в Российской Федерации судов по делам несовершеннолетних. Автором рассматриваются различные предложения по совершенствованию законодательства, регулирующего правосудие по делам несовершеннолетних.

Ключевые слова: судебная власть; судебная система; специализированные суды; ювенальная юстиция.

Коды классификатора JEL: K4.

Существующие в России правовые акты не исключают возможности создания специализированных судов, но эта возможность не реализована. Создание специализированных судов может иметь негативные последствия. Специализированные суды могут создаваться только в системе федеральных судов общей юрисдикции (ч. 3 ст. 4 Федерального конституционного закона «О судебной системе Российской Федерации»; в дальнейшем — ФКЗ). Ими не являются, таким образом, Конституционный Суд РФ, арбитражные суды, суды субъектов РФ (конституционные (уставные) суды и мировые судьи). Вопреки неточным формулировкам названия и содержания ст. 25 ГПК РФ (в дальнейшем — ГПК) не являются специализированными и военные суды. Ошибочно мнение Конституционного Суда РФ о том, что эти суды — специализированные [19, 46].

Согласно ст. 26 ФКЗ специализированные федеральные суды могут учреждаться только для рассмотрения гражданских и административных дел. Это обстоятельство и не учел, в частности, Конституционный Суд в указанном Постановлении: военные суды рассматривают и уголовные дела. И здесь сразу отметим, что не могут учреждаться в качестве специализированных и т.н. ювенальные суды, которые по задумкам их сторонников должны рассматривать и уголовные дела в отношении несовершеннолетних. Формулировки ФКЗ по рассматриваемому вопросу следует охарактеризовать как тщательно придуманные и внимательно отредактированные.

Не только порядок образования, но и полномочия (подведомственность и подсудность), а также процессуальный регламент деятельности специализированных судов должен устанавливаться только на уровне федерального конституционного закона, а не процессуальными кодексами, принятыми в качестве федеральных законов.

Конституция РФ (ст. 118) прямо запрещает создание чрезвычайных судов, а ФКЗ, разрешая создание специализированных судов, ограничивает возможность их учреждения необходимостью соблюдения целого ряда жестких условий. Это надо учитывать, когда мы оцениваем многочисленные идеи разнообразия правосудия: их реализация противоречит политике строительства судебной власти, закрепленной в Конституции и ФКЗ.

Разумеется, всякого рода отступления от организации и порядка судопроизводства, устанавливаемые самой судебной или местной властью для рассмотрения отдельных категорий дел, должны решительно пресекаться. Между тем здесь есть ряд наблюдений, которые не могут не вызывать озабоченность.

Так, отмечается, что сегодня в отдельных регионах России в судебную систему стали вводиться элементы ювенальной юстиции, приближенные к мировым стандартам [3, 56]. Наиболее удачным, а потому получившим большой резонанс и положительную оценку специалистов является опыт практического внедрения идей ювенальной юстиции в Ростовской области [23]. Отмечается, что суд над подростком, не достигшим 16 лет, является закрытым. Судьи и помощники судей здесь не только юристы, но и психологи, а также педагоги. Интерьер ювенального суда скорее напоминает Дом пионеров: в коридорах, фойе, в залах заседания, на стенах вдоль лестницы висят симпатичные, яркие рисунки местных школьников. Сами же залы являются точной копией помещений канадских ювенальных судов и примечательно, что обе стороны по делу сидят за одним столом [22]. В другом месте сообщается, что судьи в ювенальных судах не надевают мантию, а обвинители форму, готовят решения помощник — социальный работник, который и будет судье помогать решить дело [7]. В красочном материале Д. Окуневой об Егорлыкском ювенальном суде Ростовской области сообщается: «На двухэтажном здании две вывески: «Егорлыкский районный суд» и «Егорлыкский ювенальный

суд». Именно так, в кавычках» [35, 22]. Председатель Ростовского областного суда В.Н. Ткачев писал: «В настоящее время Ростовским областным судом совместно с Губернатором Ростовской области и при участии мэрии г. Ростова-на-Дону решается вопрос об открытии Ростовского городского ювенального суда», в котором будет сосредоточено рассмотрение всех уголовных дел и материалов о преступлениях несовершеннолетних, а также гражданских дел, связанных с защитой прав несовершеннолетних, которые в настоящее время рассматриваются судьями 8 районных судов города. Здесь помимо судей и помощников судей с функциями социальных работников планируется разместить представителей органов и служб системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних (психологов, социальных педагогов, служб молодежи, представителей комиссии по делам несовершеннолетних ОВД и др.) [34, 25].

Странно, что внутреннее помещение суда напоминает одновременно советский дворец пионеров и «импортированный» из Канады ювенальный суд. Но дело не в этой диковинке.

Согласно ч. 2 ст. 34 ФКЗ при осуществлении правосудия судьи заседают в мантиях либо имеют другой отличительный знак своей должности. Если судья заседает не в мантии, то этот «другой отличительный знак своей должности» должен быть таким же выдающимся как мантия и резко выделять фигуру судьи, ведущего заседание по делу, от других субъектов процессуальных отношений. Это требование федерального конституционного закона символизирует государственную власть в судах и имеет огромное значение [10, 157–158]. Но самое главное даже не в этом, а в том, что судье запрещено рекомендовать вести процесс не в мантии по ювенальному делу на различного рода совещаниях, заседаниях, в рекомендациях многочисленных научно-практических конференциях и т.д. Вопрос о том, как выполнять требования ст. 34 ФКЗ, судья в каждом конкретном случае должен решать сам без подсказок вышестоящего судебного начальства.

Согласно ст. 41 Федерального закона о прокуратуре Российской Федерации в случае участия прокурорского работника в рассмотрении уголовных, гражданских и арбитражных дел в суде, а также в случаях официального представительства органов прокуратуры ношение форменного обмундирования обязательно. Это касается и тех прокуроров, которые появляются в ювенальном суде. Странно, что напоминать о недопустимости нарушения базовых законов приходится судьям, прокурорам и тем, кто их поучает.

В приведенных высказываниях упоминаются какие-то «помощники судей с функциями социальных работников». О помощниках судьи упоминает ст. 58 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (далее — АПК). Несмотря на краткость нормативных установлений, жестко фиксируется, что помощник судьи, оказывая помощь судье в подготовке и организации судебного процесса, не вправе выполнять функции по осуществлению правосудия (ч. 1 ст. 58); он же не вправе совершать действия, влекущие за собой возникновение, изменение либо прекращение прав или обязанностей лиц, участвующих в деле, и других участников арбитражного процесса (ч. 3 ст. 58). Известный комментатор арбитражно-процессуального законодательства В.М. Шерстюк отмечает: «Процессуальные полномочия помощника судьи глубоко не проработаны. Сейчас он может вести только протокол судебного заседания, каких-то иных значимых процессуальных действий он совершать не вправе. Такое решение вопроса о правовом положении помощника судьи вряд ли можно считать нормальным. Представляется, что в ближайшие годы законодатель еще вернется к этой проблеме и права этой процессуальной «фигуры» будут значительно расширены [36, 57]. Годы идут, но прогнозы В.М. Шерстюка не сбываются и пока не сбудутся, внедрение фигуры помощника судьи с какими-то функциями социального работника являются незаконными, ибо не будет ясно главное — кто осуществляет правосудие фактически — судья или его помощник. Неясность в такого рода ситуациях чрезвычайно опасна.

Реализация проекта открытия «Ростовского городского ювенального суда» потребует соотнесения его с конституционным правом на рассмотрение дела в том суде и тем судьей, к подсудности которого оно отнесено законом (ч. 1 ст. 47 Конституции РФ). Субъекты РФ не могут даже и по согласованию с судами, действующими на их территории, менять правила о подсудности. Новейшие редакции процессуальных кодексов (см., например, ч. 1 ст. 389 ГПК) рассматривают нарушения правил подсудности как основание к экстраординарной по своему характеру процедуре пересмотра судебных постановлений даже в рамках производства в суде надзорной инстанции (самого по себе экстраординарного).

Гл. 50 УПК, установившая особенности производства по уголовным делам в отношении несовершеннолетних, предписывает неукоснительное соблюдение, например, начал гласности разбирательства уголовных дел (ст. 241 УПК).

Да, согласно данной статье закрытое судебное разбирательство допускается на основании определения или постановления суда, когда рассматриваются уголовные дела о преступлениях, совершенных лицами, не достигшими возраста шестнадцати лет (п. 2 ч. 2 ст. 241), но при этом вводная и резолютивная части приговора и по таким делам обязательно оглашается публично (ч. 7 ст. 241 УПК).

И в «ювенальном правосудии» должен неукоснительно соблюдаться строго формализованный и во многом ритуальный по своему характеру регламент судебного заседания, закреплённый, в частности, в ст. 257 УПК.

Элементы ювенальной юстиции, внедряемые в практику до создания собственно ювенальных судов, свидетельствуют, таким образом, о том, что они подчас грубо противоречат действующему законодательству.

Вопрос состоит в том, нужно ли менять это законодательство и интенсивно учреждать специализированные суды и специализированное правосудие? Хотя в настоящее время никаких специализированных судов в судебной системе России не существует, количество предложений по их созданию обескураживает.

Предлагается учредить:

- ◆ трудовые суды и также трудовые арбитражные суды [4].
- ◆ административные суды [31].
- ◆ ювенальные суды.
- ◆ спецсуды для наркоманов [16].
- ◆ патентные суды [44].
- ◆ дисциплинарные суды [20].
- ◆ финансовые суды [5].
- ◆ суды, специально обеспечивающие судебный контроль за актами предварительного расследования [18].
- ◆ дисциплинарный суд для рассмотрения вопросов о привлечении судей к дисциплинарной ответственности [6, 13].
- ◆ банкротные суды [1].
- ◆ налоговые суды [30].
- ◆ церковные суды [15].

Мы полагаем, что есть серьезные основания возражать против создания специализированных судов в РФ.

1. *Утверждается, что за границей, в развитых государствах, «дробность», «специализированность» судов (и судебных систем) существенно выше российских [12, 180].*

Эти наблюдения являются доказательством тезиса: «специализированность в судоустройстве и судопроизводстве качественно эффективнее универсальности» [12, 180]. Но есть и другой опыт нормативного регулирования: Конституции ряда стран прямо запрещают создание не только, чрезвычайных, но и специальных судов [11, 125–126]. И нужно просто помнить важное предостережение И. Шихаты: «Осторожно следует относиться к импорту и «пересадке» законодательных актов различных правовых систем при проведении реформы... нужно также учитывать национальные, социальные и правовые традиции, чтобы не возникли ненужные проблемы» [37, 5].

2. *Вопреки сугубо ошибочной позиции авторов концепции судебной реформы, которые считали необходимым отказаться от единства судебной системы РФ [13, 48], ФКЗ в ст. 2 решительно провозглашает уже в наименовании тезис о ее единстве. Однако при ближайшем рассмотрении текстов Конституции РФ и ФКЗ выясняется, что единство системы обеспечить так и не удалось.*

В течение длительного времени единство системы правосудия обеспечивалось тем, что возглавлял эту систему единственный высший судебный орган — Верховный суд. Затем были созданы Конституционный суд и система арбитражных судов. По существу это была система специализированной юстиции, но такой юстиции, специализация которой определялась не внутри системы общих судов, возглавляемых Верховным судом, а за пределами этой системы. Вопреки ст. 2 ФКЗ о единстве судебной власти никакого единства осуществить не удалось. Не только государственная власть, но и власть судебная оказалась разделенной на ветви, отношения между которыми никто не контролирует и не координирует и которые ведут между собой по существу борьбу за власть. Эти ветви различно толкуют законодательство и не вполне понятно, обязательны ли властные суждения одной ветви для другой [24], что иллюстрирует следующий пример.

Согласно ч. 1 ст. 120 Конституции РФ суды независимы и подчиняются только Конституции РФ и федеральному закону. На принципиальный вопрос, как должен поступить суд, если при рассмотрении дела он установит, что федеральный закон противоречит Конституции, Конституционный Суд РФ и Верховный Суд РФ отвечают различно. И как тут не вспомнить удивительно мощное по своей политической и нормативной силе положение когда-то хорошо известного проекта Конституции Союза Советских республик Европы и Азии А.Д. Сахарова: «Верховный Суд Союза имеет четыре палаты: 1) Палата по уголовным делам; 2) Палата по гражданским делам; 3) Палата арбитража; 4) Конституционный суд» [12, 11]. Вот в этом тезисе и заключена главная идея единства судебной власти и, следовательно, ее подлинной самостоятельности. Такую власть, сосредоточенную в одних руках раздавить трудно.

Разумеется, если мы и далее будем создавать специализированные суды за пределами трех ветвей судебной власти, то сама эта власть превратится в нечто аморфное и бессильное. Если же мы разобьем систему общих судов на систему по существу специализированных судов, то уничтожим и эту главную ветвь судебной власти (судебную систему за просто можно себе представить без Конституционного Суда РФ, конституционных (уставных) судов субъектов РФ, арбитражных судов, но ее невозможно себе представить без системы судов общей юрисдикции, возглавляемой Верховным Судом РФ). Надо поэтому смотреть правде в глаза: если Верховный Суд блокирует то или иное правовое решение, вынудить его изменить свою позицию под давлением извне никто не сможет. Это относится и к Конституционному Суду, который действует в качестве власти «извне». Заставить Верховный Суд РФ выполнить решение Конституционного Суда нельзя даже используя искусные и изобретательные юридические приемы (проблему решить может только путь А.Д. Сахарова).

3. *В авторитетном исследовании отмечается так: «Ни один орган государства, а не только суд, не может нарушить так называемую генеральную клаузулу: «государственные органы*

и индивидуальные носители государственной власти могут и должны действовать в пределах установленной законом компетенции и предметов ведения». Этот принцип воспринят российским конституционным и текущим законодательством, он является общепризнанным в науке конституционного права» [32, 237]. При создании специализированных судов строгое соблюдение этой клаузулы станет весьма сомнительным, ибо возникает масса проблем как раз с разграничением подведомственности и подсудности между специализированными и общими судами, между самими специализированными судами. Не удастся четко определить подведомственность административных судов и это, по-видимому, является главной причиной, по которой административные суды не могут пробить себе путь. Арбитражные суды уже сейчас рассматривают огромную массу дел именно в порядке «административного судопроизводства» (прямо так и обозначено в тексте ст. 29 АПК). Что делать с этими делами? и чем собственно будет заниматься арбитражные суды, если изъять из их подведомственности экономические споры и другие дела, возникающие из административных и иных публичных правоотношений?

В стране не существует не только строгих, но и вообще никаких правил о том, как должны решаться споры о подведомственности между различными ветвями судебной власти. А если такой порядок и будет установлен, то это приведет только к одному — разрушительной волоките. Полагая, что «введение семейных судов по делам несовершеннолетних — насущная потребность времени», Р. Хисматуллин, в частности, пишет: «...в законе следует предусмотреть, что иски по делам, затрагивающим интересы несовершеннолетних, должны предъявляться в семейные суды по делам несовершеннолетних. Если суд общей юрисдикции в процесс рассмотрения какого-либо гражданского дела установит, что в деле затрагиваются интересы лиц, не достигших 18-летнего возраста, он должен вынести определение о направлении дела по подсудности — в семейный суд» [38, 37]. Только таких «перепасовок» между судами нам и не хватало. Если нужно было бы одним махом «загубить» идею ювенальных и других, впрочем, специализированных судов, можно было привести только одну эту цитату!

Надо помнить и о зарубежном, «образцовом» опыте функционирования специализированной юстиции. Так, А.Р. Юлдашев, посвятивший свою монографию финансовым судам в Германии, уже во введении отмечает, что судебная система Германии — одна из самых детализированных и специализированных систем и это позволяет учитывать специфические особенности правовых конфликтов при рассмотрении конкретных дел. «Однако принятая система судостроительства в известной мере подрывает принцип единства правосудия, а гражданам приходится долго разбираться в системе судов» [46, 4]. Даже немецкий «орднунг» не может элиминировать фундаментальные пороки специализированной юстиции.

Тем более показательным является наш собственный исторический опыт. Оценивая состояние правосудия до судебных реформ 1864 г., Б.В. Виленский и О.И. Чистяков писали: «Различные рычаги государственной машины самодержавия стали явственно обнаруживать свою негодность к середине XIX века, но, пожалуй, ни один из органов государственного аппарата не находился в столь скверном состоянии, как судебная система»; «для дореформенного суда характерна множественность судебных органов, сложность и запутанность процессуальных требований, невозможность порой определить круг дел, который должен подлежать рассмотрению того или иного судебного органа». Дела бесконечно перекочевывали из одного суда в другой, зачастую возвращаясь в первую инстанцию, откуда вновь начинали долгий путь вверх, на что нередко уходило десятилетия [39, 7]. Реализуя идею о множественности судов (специализированных и неспециализированных) мы даже с оглядкой на европейские стандарты правосудия, можем вернуться к «дореформенным» временам (не начала XXI в., а века XIX). У нас постоянно что-то реформируется и потому возможно все.

4. *Идея создания некоторых специализированных судов выводится иногда из положений Конституции. Так, утверждается, что создание административных судов предопределено ст. 118 и 126 Конституции: одна из них говорит об «административном судопроизводстве», а вторая упоминает об «административных делах». Но ведь из этих же статей следует, что у нас есть уголовное судопроизводство и уголовные дела — но никаких уголовных судов нет.*

5. *Сторонники ювенальной юстиции считают, что она должна быть создана, в частности, для рассмотрения уголовных дел в отношении несовершеннолетних. Но каково состояние ювенальной преступности. Вот некоторые наблюдения: «В среде несовершеннолетних все больше распространяются такие виды преступлений, которые ранее были присущи в основном взрослым:*

- торговля оружием и наркотиками;
- притонсодержательство и сутенерство;
- разбойные нападения на предпринимателей и иностранцев;
- посягательство на жизнь и здоровье с использованием пыток;
- мошеннические действия с валютой и ценными бумагами;
- компьютерные преступления;
- торговля краденым;
- рэкет» [33, 193].

По другим — более даже шокирующим сведениям, — почти 80% правонарушений, совершенных подростками, составляют тяжкие и особо тяжкие преступления [45]. Такие вот «дела»!

А за рубежом?

Большинство преступлений, а особенно тех, которые практически в любом обществе счи-

таются тяжкими (убийство, изнасилование, разбой, грабежи), совершаются в основном несовершеннолетними или очень молодыми людьми, а затем число их преступлений снижается по мере увеличения возраста [14, 161].

Создается такое впечатление, что именно уголовную ювенальную юстицию и надо рассматривать в качестве «нормальной» уголовной юстиции и создавать специализированную уголовную юстицию для обычных преступников, преодолевших рубеж малолетства. Здесь есть ирония, но уже без всякой иронии надо воспроизвести другое — то, что содержится в приведенном учебнике по криминологии, вышедшем в серии «Мировая юриспруденция». Уже в кратком введении ко всему курсу отмечается: «Система судов по делам несовершеннолетних стала противоречивой, так как общество все в большей степени считает несовершеннолетних ответственными за особо тяжкие насильственные деяния. Многие полагают, что осознание несовершеннолетними того, что он или она, вероятно, не будут наказаны за свой поступок и что с наступлением совершеннолетия начнется новая жизнь в правовом смысле, приводит к относительной свободе совершения таких деяний, за которые взрослые были бы сурово наказаны» [14, 48–49]. И, наконец, выводы уже В. Туманова — видного российского судебного деятеля наших дней. Вот что пишет Б. Ямшанов в статье «Криминальное детство считать гостайной» с примечательным подзаголовком: «Правосудие для несовершеннолетних станет новой ветвью третьей власти: «Глава президентского Совета по правосудию (В. Туманов — **В.Г.**) привел... пример из практики английского правосудия, где первый ювенальный суд... появился еще в 1908 году... Двое 12-летних ребят похитили в универмаге в Лондоне малолетнего мальчишку, увезли его за город и там избили до смерти. Их судил... суд и приговорил к пожизненному заключению на усмотрение короля — есть такая форма в Англии, когда отбывается определенный срок пожизненного заключения, а потом королева вправе помиловать осужденного. Решение было обжаловано в Страсбурге. И страсбургский суд не признал тот факт, что дела несовершеннолетних разбирал не специализированный суд, а уголовное отделение высокого суда, противоречащим Конвенции о правах человека и гражданина... Я говорю о том, что в нынешней ситуации нам тоже нужно думать, как совместить сильные либеральные направления развития с жесткой линией в отношении тяжких преступлений», — сказал Владимир Туманов [27]. Приводятся ли выдающиеся примеры эффективности работы судов по делам несовершеннолетних — примеры, показывающие и доказывающие, что работу этих судов не могут выполнить обычные суды? Примеры есть, но иногда они представляются странными. О. Зыков в «Парламентской газете» (2006. 6 июля) в публикации «Суд без мант и клеток» описывает опыт Франции: «Я присутствовал на заседаниях ювенального суда в Париже. Однажды там рассматривалось дело двенадцатилетнего мальчишки, который занимался телефонным терроризмом. Он постоянно вызывал пожарную команду. Его поймали. Выяснилось, что родители занимаются ребенком очень мало, а сам мальчик не понимает, что за каждым его ложным вызовом пожарных — большие деньги, которые тратит государство, реальные ЧП и погибшие люди, помочь которым пожарные могут не успеть из-за ложной тревоги. Судья принял очень мудрое решение. Он обязал мальчишку в течение двух или трех недель работать в пожарной части — чистить ботинки пожарным. В результате ребенок увидел, как трудятся эти смелые люди, подружился с ними. Его стали брать с собой на пожары. Конечно, мальчишка решил стать пожарным. Другой пример. Подросток постоянно обижал маленьких детей во дворе. За это судья обязал его сопровождать группы малышей на экскурсиях в Лувре. Подросток должен был следить, чтобы они не разбежались, не отставали от экскурсовода. Для этого ему необходимо было научиться строить отношения, договариваться с теми, кто младше». Вот такие умильные картинки французского ювенального правосудия! Но что делать нам: создавать одну юстицию — ювенальную — для телефонных «террористов» и сохранять обычную юстицию для несовершеннолетних — торговцев оружием и наркотиками, притоносодержателей и сутенеров? Здесь есть о чем размышлять, и ответ не лежит на поверхности — особенно, если мы внимательно присмотримся к тем организационным принципам, на которых должна быть построена эта т.н. «ювенальная юстиция». И вообще «юстиция» ли это?

Приводим некоторые суждения.

Н. Останина: «Проблема формирования ювенальной юстиции комплексная. Ведь речь идет не только о специализированных судах, которые будут выносить гуманные приговоры. Нужна структура юстиции — с детской прокуратурой, детской адвокатурой. На детское правосудие должны работать многочисленные социальные институты. Нынешние комиссии по делам несовершеннолетних не мешало бы перепрофилировать в комиссии по защите прав детей» [40].

Вот идеи, которые выражены в официальном документе — Докладе Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2007 г.: «ювенальная юстиция — это совокупность государственных органов, органов местного самоуправления государственных или муниципальных учреждений, должностных лиц, осуществляющих на основе установленных законом процедур действия, направленные на обеспечение прав, свобод и законных интересов ребенка» [28]. Но тогда под ювенальной юстицией следует понимать нечто более грандиозное, чем учреждение специализированных судов по делам несовершеннолетних. Можно было бы учредить некий госкомитет по ювенальным делам и поставить во главе его высший ювенальный суд, который бы и координировал деятельность соответствующих государственных структур. Но мягко заметим, суду не приличествует играть такую роль.

6. *Председатель Московского городского суда О.Егорова считает, «что все эти «детские» суды — чистой воды популизм», а существующий нормативный строй процесса и практика рабо-*

ты судов общей юрисдикции учитывает особенности судопроизводства по делам несовершеннолетних [17]. И это действительно так.

УПК РФ в гл. 50 определяет особенности производства по уголовным делам в отношении несовершеннолетних. Особенности производства в отношении этой категории лиц изложены в статьях и других главах УПК. Есть хорошее специальное постановление Пленума Верховного Суда РФ от 14 февраля 2000 г. №7 «О судебной практике по делам о преступлениях несовершеннолетних». Тем, кто занимался проблемами специализации в правосудии, хорошо известно положение п.11 этого документа: «Специализация судей по делам несовершеннолетних предусматривает необходимость обеспечения их профессиональной компетентности путем обучения и повышения квалификации не только по вопросам права, но и педагогики, социологии, психологии» [25].

Таким образом, можно и без ювенальных судов обойтись. Да и вообще здесь, судя по некоторым высказываниям, нет вообще никакой проблемы, кроме проблемы чрезмерной загруженности судейского корпуса. О. Зыков в упоминавшейся ранее публикации, поддерживая идею создания специализированных ювенальных судов, так отвечает на вопрос корреспондента газеты: «А разве сейчас обычный судья не может назначить ребенку меры воспитательного характера, исследовать его судьбу, взаимодействовать с социальными службами?» — «Может. Имеет такое право. Просто обычному судье это и в голову не приходит, и руки у него до этого не доходят в силу большой загруженности «взрослыми» делами... олигархов и матерых уголовников, воров в законе, серийных убийц, маньяков, хитроумных мошенников, наркоторговцев, и вдруг ему какого-то пацана приводят... Судья и не знает ничего об этом пацане, и помощника, чтобы собрать информацию, у него нет. Рассчитывать на то, что такой судья примет мудрое и нравственное решение только в силу того, что он носит мантию, не приходится. Часто за незначительные, по сути, проступки подростка лишают свободы и этим ломают ему жизнь» [21]. А что же вышестоящий суд, как он смотрит на эти безобразия? А он куда и смотреть не собирается. А. Чернов сообщил читателям «Российской газеты», что президиум Краснодарского краевого суда на каждом из своих заседаний каждую неделю по четвергам рассматривает до 100 (! — В.Г.) дел и, надо заметить, не только гражданских, но и уголовных и административных. И то, что дел слишком много, это не вина судов и их президиумов» [26]. Да, при таком режиме работы можно пацана принять за олигарха и наоборот. Ясно, однако, что на таком фоне разговоры о ювенальных судах — это прекраснотушные фантазии. И это — не самая жесткая оценка этих разговоров.

По правилам ГПК, как известно, рассматриваются не только гражданско-правовые споры, но и споры семейные, трудовые, экологические, а также другие правовые вопросы (ст. 22). Но особенности их рассмотрения закреплены как в ГПК, так и в кодифицированных актах соответствующих отраслей материального права и других законодательных актах. И это не противоречит ч.1 ст. 1 ГПК. Об особенностях рассмотрения гражданских дел, возникающих из трудовых отношений, ведет повествование не только, например, ст. 2, 22, 29, 37, 45, 122, 211, 445 ГПК, но и Трудовой кодекс РФ, вся Часть пятая которого посвящена порядку размещения трудовых конфликтов. Аналогично обстоит дело с рассмотрением семейных споров, при рассмотрении которых затрагиваются интересы ребенка. Весь Семейный кодекс РФ пронизан процедурно-процессуальными правилами, многие из которых имеют гражданско-процессуальную характеристику. Например, согласно ст. 78 СК при рассмотрении судом споров, связанных с воспитанием детей, независимо от того, кем предъявлен иск в защиту ребенка, к участию в деле должен быть привлечен орган опеки и попечительства; орган опеки и попечительства обязан провести обследование условий жизни ребенка и лица (лиц), претендующего на его воспитание, и представить суду акт обследования и основанное на нем заключение по существу спора. Правовое положение органов опеки и попечительства хорошо определено в Федеральном законе от 24 апреля 2008 г. № 48-ФЗ «Об опеки и попечительстве» [29]. Предельно ясно их процессуальное поведение: по правилам ГПК — это лица, участвующие в деле (ст. 34), объем обязанностей которых определен в ст. 47 ГПК. Заметим, что действующий ГПК (в отличие от своего предшественника) разрешает суду привлечь в процесс соответствующие органы для дачи заключения по делу не только в случае, предусмотренных федеральным законом, но и по своей инициативе. Выдающиеся разъяснения по рассматриваемой категории дел даны в известном постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 27 мая 1998 г. № 10 «О применении судами законодательства при разрешении споров, связанных с воспитанием детей» [2, 10]. Новый ГПК разрешает привлекать в процесс новую фигуру — специалиста. Спрашивается — зачем нужны ювенальные суды по гражданским делам?

Н.Е. Борисова пишет: «... следует ... расширить законодательный массив “детского права”, тем более что началось фактическое выделение ювенально-правовых отношений из семейных, оформление их самостоятельности, о чем свидетельствует возникновение комплексной науки о молодежи — ювенологии, а также развитие ювенальной юстиции. Ювенальная юстиция как правосудие по делам о несовершеннолетних должна решать вопрос об их ответственности за совершенные проступки и правонарушения и, кроме того, заниматься восстановлением уже нарушенных прав ребенка, когда он является либо потерпевшим, либо обвиняемым. Таким образом, ... ювенальная юстиция как бы завершает, “достраивает” пирамиду защиты прав ребенка. В основании же этой пирамиды должны лежать законодательно закрепленные права и свободы, поскольку материальное право должно предшествовать процессуальному» [41, 19–20]. Правильно и всё логично: говорить о создании ювенальной юстиции можно в том случае, если доказать, что уже есть ювенальное материальное право. Это успокаивает, ибо проще представить нашу судебную систему с ювенальными судами без ювеналь-

ного права, чем Семейный кодекс «без детей». Но это пример тому, что когда все договаривается до конца, неразумность некоторых положений выписывается достаточно отчетливо.

Одна из центральных газет в редакционной заметке сообщает: «... в российских вооруженных силах, возможно, появятся суды офицерской чести, С такой инициативой выступил ... председатель Верховного Суда России Вячеслав Лебедев. По его словам, реформа не урежет полномочий действующих военных судов и не скажется отрицательно на материальном положении их работников. Ведь суды офицерской чести, существовавшие в пору Российской империи и СССР (в Советской армии такие суды стали называть товарищескими), занимались проступками военных, не «тянущими» на уголовные преступления, но тем не менее порочащими честь мундира» [8]. Пусть эти суды возрождаются, но в любом случае реализации этой идеи не должен помогать один из руководителей судебных структур в стране. Ведь, несмотря на все оговорки, очевидно, что деятельность т.н. судов офицерской чести может приводить на практике к нарушению конституционного принципа осуществлению правосудия только судом (ч. 1 ст. 118 Конституции России). Но может и не приводить, если учреждать такие суды как специализированные. Будем учреждать?

Юрист А. Дрожжин считает, что суды плохо рассматривают дела о дорожно-транспортных происшествиях (ДТП), поскольку судьи не знают методику установления причин ДТП. Выводы из опубликованного материала вполне прогнозируемы: «Совершенно очевидно, что назрела острая необходимость в обучении судей методике установления причин ДТП с обязательной сдачей зачетов. Возможно, начинать нужно с того, что ввести при каждом суде должность консультанта по делам о дорожных происшествиях, а в штате областного суда надо бы иметь целый отдел. Если же говорить о перспективе, я не исключаю, что могут появиться судьи, которые будут специализироваться на таких делах. Для начала хотя бы в качестве эксперимента» [42].

В некоторых случаях авторы прямо не декларируют идею создания специализированных судов (или корпуса специальных судей) для разрешения той или иной категории дел, но рассуждения их таковы, что прямо подталкивают к необходимости такой специализации. Э.М. Мурадян рассматривает вопрос о нотариате и суде как взаимодействующих институтах. Да, нотариат и суд должны взаимодействовать. Это ясно. Но при этом, как известно, суду предоставлено право рассматривать заявления о совершенных нотариальных действиях или об отказе в их совершении (гл. 37 ГПК РФ). И возникает наивный вопрос, на каком основании судья районного суда рассматривает дело о нотариальном праве, которое он, быть может, знает также плохо, как и правовые и специальные вопросы, связанные с ДТП? Нельзя же в самом деле руководствоваться тезисом — «прав тот, у кого контрольные полномочия». Э.М. Мурадян не ставит вопрос «в лоб», она никаких «обвинений» суду не предъявляет (как это делает А. Дрожжин), ее раздумья более деликатны, уклончивы и мягки. Она пишет, что решение суда может быть ошибочно — «нотариуса «поправили» в обратную сторону от закона. Так как его реноме может быть задето таким судебным актом, он может подать жалобу на решение, «но весь вопрос в том, что и в судах контрольных инстанций работают судьи, которые не обязательно знатоки нотариата». И что же делать? Вот что: «Несмотря на то, что действующему у нас законодательству неизвестны такие доказательства, как показания сведущего свидетеля или нотариальное экспертное заключение, представляется целесообразность обсудить возможность их использования в суде, а в случаях, требующих научного обсуждения, вопросы могут рассматриваться Федеральным центром нотариальных исследований, кафедрами нотариата или учеными, специализирующимися в этой области. В любом случае последнее слово — за судом. Наконец, нотариальная палата может высказать свое авторитетное компетентное мнение в документе, адресованном в судебную инстанцию, которой будет рассмотрено дело», и далее вовсе не обязательное заключение: «Судебная жизнь убеждает: не следует надеяться на то, что судьи разберутся сами. Итого процесса в серьезной степени зависят от того, насколько фундирована позиция стороны» [43, 131–132]. Но если подвергнуть процесс по делам гл. 37 ГПК такой экзекуции, то лучше уж, действительно, создать специализированный суд по нотариальным делам, который бы сам реально, а не формально в конечном счете решал такие дела без сомнительной помощи ученых, кафедр, нотариальных палат и даже федеральных центров.

Таким образом, существующие в России правовые акты не исключают возможности создания специализированных судов, но реализация такой возможности может иметь негативные последствия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большова А. Судебная ошибка возможна, но надо стремиться ее избежать // Российская газета. 2003. 25 января.
2. Бюллетень Верховного Суда РФ. 1998. № 7; 2007 № 5 С. 10.
3. Вельянинов В.Н. О внедрении элементов ювенальной юстиции в систему правосудия // Российская юстиция. 2008. № 12. С. 56.
4. Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2005–2007 годы // Российская газета. 2005. 29 января.
5. Гусев Ю. Три кита финансовой индустрии // Российская газета. 2009. 3 ноября.
6. Зорькин В.Д. Выступление на VII Всероссийском съезде судей // Российская юстиция. 2009. № 1. С. 13.
7. Зыков О. Суд без мантии и клеток // Парламентская газета. 2006. 6 июля. Известия. 2006. 15 февраля.

8. Клеандров М.И. Очерки российского судоустройства. Проблемы настоящего и будущее. Новосибирск. 1998. С. 180.
9. Комментарий к Федеральному конституционному закону «О судебной системе Российской Федерации» / под ред. В.И. Радченко. М., 1998. С.157–158; автор соответствующего раздела — Руднев В.И.
10. Конституции стран — членов СНГ. Том 1. Ереван . 1997. С. 90, 125–126.
11. Конституционные идеи Андрея Сахарова: Сборник/ Сост. Л.М. Баткин. М., 1990. С. 11.
12. Концепция судебной реформы в Российской Федерации. М., 1992. С. 48.
13. Криминология / под ред. Дж.Ф. Шели. СПб.: Питер, 2003. С. 161.
14. Куликов В. Бог рассудит, батюшка разведет (Российская газета. 2004. 15 октября).
15. Куликов В. Судей посадят на иглу // Российская газета. 2008. 21 ноября.
16. Куликов В. Свобода по расчету // Российская газета. 2009. 26 августа.
17. Мядзелец О.А. Следственный судья в уголовном процессе России: за и против // Российская юстиция. 2008. № 6.
18. Постановления Конституционного Суда РФ от 6 апреля 2006 г. № 3-П, п. 5 // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. 2006. № 3. С. 46.
19. Панкратов В. От дисциплинарной ответственности в дисциплинарном судопроизводстве // Российская газета. 2004. № 3; см. также: Гаврилов Ю. Иванов отчитался за «дедов» // Российская газета. 2006. 16 февраля.
20. Парламентская газета. 2006. 6 июля.
21. Подорожнова В. Детский мир // Российская газета. 2006. 2 авг.
22. Пудовочкин Ю. Лики ювенальной юстиции // ЭЖ-ЮРИСТ. 2007. №48.
23. Пушкарская А., Плешанова О. «Ориентировка на вышестоящие инстанции уничтожает правосудие» // Коммерсантъ. 2009. 14 окт.
24. Российская газета. 2000. 14 марта; см. также: Научно-практическое пособие по применению УПК РФ/ под ред. В.М. Лебедева. М., 2004; автор соответствующего раздела — Шурыгин А.П.
25. Российская газета. 2002. 25 декабря.
26. Российская газета. 2004. 15 октября.
27. Российская газета. 2008. 14 марта.
28. Российская газета. 2008. 30 апреля.
29. Сас И. Мытари в мантиях // Сегодня. 1998 .26 дек.
30. Стариков Ю.Н. Административные суды в России: новые аргументы «за» и «против». М., 2004; Руднев В. Административные суды: быть ли не быть? // Российская юстиция. 2002. № 9. С. 20; Жаднов Ю. Система административных судов не должна совпадать с административно-территориальным делением // Российская юстиция. 2002. № 9. С. 21 и др.
31. Судебная власть / под ред. Петрухина И.Л. М., 2003. С. 237 Автор соответствующего раздела — Е.Б. Абросимова.
32. Тимошенко Ю.А., Выголовский Д.С. Ювенальная преступность: состояние и тенденции // В кн.: Известия высших учебных заведений. Северокавказский регион. Приложение № 2. Технические науки. 2003. № 2. С. 93.
33. Ткачев В.Н. Специализация судей по делам несовершеннолетних как модель будущего ювенального суда в России: опыт Ростовской области// Российская юстиция. 2005. № 10. С. 25.
34. Ук. автор. Приговор: дать денег. Почему нельзя судить детей как взрослых// Русский репортер. 2009. № 9. С. 22.
35. Ук. автор. Новые положения третьего Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. М., 2003. С. 57.
36. Ук. автор. Теория и практика правовой и судебной реформы // Российская юстиция. 1997. № 10. С. 5.
37. Ук. автор. Семейные суды по делам несовершеннолетних // Российская юстиция. 2000. № 3. С. 37.
38. Ук. авторы. Введение к тому 8 Российского законодательства X–XX веков. М., 1991.
39. Ук. автор. Мнение законодателя// Парламентская газета. 2007. 29 ноября.
40. Ук. автор. Конституционные предпосылки защиты прав ребенка // В кн.: Защита прав ребенка в современной России/ под ред. Нечаевой А.М. М., 2004. С.19–20.
41. Ук. автор. Суд не въехал в ДТП // Российская газета. 2006. 15 августа.
42. Ук. автор. Нотариальные и судебные процедуры. М., 2006. С.131–132.
43. Ханбеков Р. Быть или не быть патентным судам?// ЭЖ «Юрист». 2003. № 32.
44. Шкель Т. Ювенальное море // Российская газета. 2006. 21 марта.
45. Юлдашев А.Р. Финансовые суды в Германии. М., 2000. С. 4.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВОВЛЕЧЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО В АНТИОБЩЕСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В.Т. ГАЙКОВ,

заведующий кафедрой уголовного права и криминологии,
профессор, кандидат юридических наук,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88;

Т.А. ЛЕМЧИК,

аспирант кафедры уголовного права и криминологии,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Анализируются законодательные нормы, регулирующие общественные отношения в сфере охраны семьи и несовершеннолетних. Изучаются исторические источники права различных периодов существования России на предмет наличия и содержания норм, устанавливающих ответственность за вовлечение несовершеннолетнего в антиобщественную деятельность. Рассматриваются особенности становления и развития указанных норм на разных этапах их существования.

Ключевые слова: исторический источник права; дореволюционная Россия; советская Россия; антиобщественные действия; вовлечение; подстрекательство; склонение.

Коды классификатора JEL: K14.

Раскрытие содержания уголовно-правовых норм, устанавливающих ответственность за вовлечение несовершеннолетнего в антиобщественную деятельность, в значительной мере способствует анализ возникновения и изменения содержания таких норм на материале источников права различных периодов существования России.

В период становления российской государственности регулирование вопросов, связанных с брачно-семейными отношениями и статусом несовершеннолетних, осуществлялось обычаями и нормами церковного права. Постепенно положения о посягательствах на интересы семьи и несовершеннолетних стали появляться в правовых источниках.

Дореволюционная Россия.

Первый период (X–XV века).

В это время существенное влияние оказывало церковное законодательство, которое охраняло, прежде всего, семейные отношения. В Церковном Уставе Ярослава в статье 21 говорилось об ответственности за злоупотребление со стороны родителей брачной судьбой детей, то есть за отказ в согласии на брак или принуждение к нему.

Появление данной нормы было вызвано внедрением в общественную жизнь христианских норм и правил поведения. Находясь в группе преступлений против христианского строя семьи, данная статья была призвана оградить нравственное развитие подрастающего поколения от влияния языческих традиций.

В правовых памятниках Древней Руси не содержалось норм, охраняющих несовершеннолетних от вовлечения их в преступную или иную антиобщественную деятельность. Для данного периода характерно появление отдельных норм Русской Правды, которые были направлены на защиту лишь имущественных интересов детей в семейных и наследственных отношениях.

Второй период (XVI–XVII века).

Создаются новые сложные формы законодательства, такие как Судебники, Соборное Уложение, устанавливается ответственность за общеуголовные преступления, совершаемые против детей.

Первым законодательным актом, предусматривающим наказание за вовлечение в совершение различного рода преступной деятельности, следует признать Соборное уложение 1649 года. В статье 12 главы 22 говорится: «А будет такое наругательство над кем учинит чей-нибудь человек, и того человека пытать, по чьему научению он такое наругательство учинил. Да будет тот человек с пытки скажет, что он такое наругательство учинил по научению того, кому он служит, или по чьему научению, и тем людям, кто на такое дело кого научит, и тому, кто такое дело зделает, потому же учинити жестокое наказание, бити их кнутом по торгом и вкинуть их в тюрьму всех на месяц, да на тех же людей, кто на такое дело людей своих научит, правити тем людям, над кем такое наругательство люди их учинят, бесчестие вдвое». В статье 19 главы 22 Соборного Уложения 1649 года сказано: «А будет кто над кем учинит смертное убийство по чьему научению, а същется про то допрама, и того, кто на смертное убийство научал, и кто убил, обеих казнити смертною же».

Серьезным упущением законодателя тех лет являлось отсутствие указания на возраст вовлекаемых в преступную деятельность. Поскольку такое указание отсутствует, можно сделать вывод, что данные нормы охраняли права и интересы как взрослых, так и несовершеннолетних.

Третий период (XIX век).

В 1845 году было принято Уложение о наказаниях уголовных и исправительных, в котором нормы об ответственности за вовлечение несовершеннолетних в совершение преступлений и иных антиобщественных действий получили значительное развитие.

В главе IV раздела VIII Уложения 1845 года предусматривалось наказание за сводничество детей и склонение к «непотребству» малолетних и несовершеннолетних (статья 993). В статье 998 предусматривалась ответственность родителей, «которые будут изобличены в сводничестве детей своих» [8, 469].

Глава XIV раздела VIII Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845 года с 1885 года включала статью 1380, которая устанавливала ответственность мастера в случае, если он «вместе с собою напоит в рабочий день подмастерья или ученика, или пойдет с ним в зазорный дом, или, усмотрев развратное их поведение, за оное не накажет их» [8, 601].

В главе II раздела XI Уложения 1845 года была предусмотрена статья 1586, устанавливавшая ответственность родителей, изобличенных «в принуждении детей своих к браку». Такому же наказанию подвергались родители, «изобличенные в принуждении детей своих к пострижению в монашество или к произнесению монашеских обетов» [8, 771].

Статья 1587 гласила: «Родители, через употребление во зло своей власти или посредством преступных внушений вовлекшие умышленно несовершеннолетних детей своих в какое-либо преступление, подвергаются за сие, хотя бы они сами в том преступлении непосредственного участия не принимали — высшей мере наказания или взысканий, за то преступление в законе определенных» [8, 691].

Охрана прав несовершеннолетних еще более усилилась с введением в текст раздела XI Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845 года главы IV «О злоупотреблении власти опекунов и попечителей».

20 ноября 1864 года Александром II был утвержден Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями. Статья 50 Устава предусматривала ответственность за допущение малолетнего к прошению милости [4].

В 1902 году Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, был дополнен нормами, направленными на охрану здоровья подростка от негативного влияния алкоголя. В статье 50.10 устанавливалась ответственность за допущение малолетних к распитию спиртных напитков в «заведениях распивочной торговли», а в статье 51.14 — за «держание в заведениях трактирного промысла с продажей крепких напитков прислуги моложе определенного возраста» [9, 36]. Статья 144.1 предусматривала наказание для лиц, обязанных иметь надзор за малолетним или несовершеннолетним лицом, отпущенным ему по постановлению судебной или следственной власти, за оставление такого лица без надлежащего надзора, если состоящее под надзором лицо учинит: преступное деяние, за которое законом определено уголовное наказание, либо иное менее тяжкое преступное деяние [9, 231].

Дальнейшее развитие исследуемых норм было связано с разработкой проекта Уголовного уложения 1903 года. Судьба Уголовного уложения 1903 года оказалась не совсем удачной. Полностью оно так и не было введено. Поскольку процесс работы над ним затянулся, по ряду позиций оно устаревало и не соответствовало социально-политическим реалиям России начала XX века [10, 518–519].

В статье 420 предусматривалась ответственность родителей, опекунов, попечителей или имеющих надзор за несовершеннолетним, виновных в «обращении недостигшего семнадцати лет к ниществу или иному безнравственному занятию или в отдаче его для этой цели» [7, 120].

Глава XXVII Уголовного уложения 1903 года «О непотребстве» содержала ряд составов, регламентирующих ответственность за половые преступления против несовершеннолетних (статьи 513–517, 520–523). Законодатель дал возрастные разграничения потерпевшего: до 14 лет — ребенок, от 14 до 16 — малолетний; в самостоятельную группу выделены лица в возрасте от 16 до 21 года. Ряд статей (523–529) содержали нормы об ответственности за сводничество для непотребства: с девицею от четырнадцати до шестнадцати лет без употребления во зло ее невинности; с девицею от шестнадцати лет до двадцати одного года, заведомо девственной.

Советская Россия.

Периоды социальных потрясений в обществе всегда характеризуются резким повышением уровня антиобщественного, преступного поведения. Насильственное изменение государственного строя России в 1917 году привели к экономическому спаду, слою социальной структуры, результатом чего стал неудержимый рост преступности, увеличение числа безнадзорных детей и подростков.

Данные обстоятельства активизировали деятельность законодателя в области разработки уголовно-правовых норм, включая нормы об уголовной ответственности за вовлечение несовершеннолетнего в совершение преступления или других антиобщественных действий.

В советский период, предшествовавший принятию Уголовного кодекса РСФСР 1922 года, существовали отдельные нормы об ответственности за указанные преступления против несовершеннолетних. Так, 4 марта 1920 года был принят Декрет СНК РСФСР «О делах несовершеннолетних, обвиняемых в общественно-опасных действиях» [5, 67]. В соответствии с указанным Декретом была разработана и утверждена постановлением НК просвещения, здравоохранения и юстиции РСФСР «Инструкция комиссиям по делам несовершеннолетних».

В Уголовном кодексе РСФСР 1922 года самостоятельной статьи, устанавливающей уголовную ответственность взрослых лиц за вовлечение несовершеннолетних в антиобщественную деятельность, не было.

В 1926 году был принят новый Уголовный кодекс РСФСР, содержание которого еще раз доказывает, что развитие норм об уголовной ответственности за вовлечение несовершеннолетних в антиобщественную деятельность происходило крайне непоследовательно. Законодатель декриминализировал норму об уголовной ответственности взрослых лиц за вовлечение несовершеннолетних в проституцию и установил уголовную ответственность родителей за принуждение детей к занятию нищенством (часть 2 статьи 158 Уголовного кодекса РСФСР 1926 года) [6, 629].

Кардинальное изменение произошло с принятием постановления ЦИК и СНК СССР от 7 апреля 1935 года «О мерах борьбы с преступностью среди несовершеннолетних». В статье 2 постановления указывалась ответственность «лиц, уличенных в подстрекательстве или в привлечении несовершеннолетних к участию в различных преступлениях, а также в понуждении несовершеннолетних к занятию спекуляцией, проституцией, нищенством и т. п.» [5, 381–382]. Фактически в одной норме установилась ответственность за два самостоятельных преступления. Перечень антиобщественных действий оставался открытым.

Дальнейшее развитие норм об уголовной ответственности за вовлечение несовершеннолетних в антиобщественную деятельность связано с принятием 27 октября 1960 года Уголовного кодекса РСФСР [3].

В процессе разработки Уголовного кодекса РСФСР 1960 года учеными было высказано мнение о необходимости объединить все преступления, направленные против несовершеннолетних, в самостоятельную главу — о преступлениях против семьи и молодежи [2, 33]. Однако такая позиция не получила законодательного закрепления и преступления против несовершеннолетних были сосредоточены по разным главам Особенной части Уголовного кодекса 1960 года.

Тем не менее Уголовный кодекс РСФСР 1960 года ознаменовал новый этап в создании уголовно-правовых гарантий безопасности несовершеннолетних. В частности, статья 210 гласила: «Вовлечение несовершеннолетних в преступную деятельность, в пьянство, в занятие попрошайничеством, проституцией, азартными играми, а равно использование несовершеннолетних для целей паразитического существования — наказывается лишением свободы на срок до пяти лет». (В редакции указов Президиума ВС РСФСР от 3 июля 1965 года и от 15 июля 1974 года — Ведомости ВС РСФСР. 1965. № 27, статья 670; 1974. № 29, статья 782.)

Наименование статьи не совпадало с ее содержанием, поскольку диспозиция указывала на признаки двух составов преступлений: вовлечение несовершеннолетних в преступную деятельность; вовлечение несовершеннолетних в антиобщественную деятельность.

Указами Президиума Верховного Совета РСФСР «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс РСФСР и Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР» в Уголовный кодекс был внесен ряд новелл. В 1972 году Уголовный кодекс РСФСР был дополнен статьей 210.1, в которой предусматривалась ответственность за «доведение несовершеннолетнего до состояния опьянения лицом, в служебной зависимости от которого находился несовершеннолетний». Преступлением признавалось и однократное доведение несовершеннолетнего до состояния опьянения, но не любым лицом, а только таким, от которого несовершеннолетний находился в служебной зависимости [1, 77].

В 1974 году Указом Президиума Верховного Совета РСФСР в Уголовный кодекс РСФСР была введена самостоятельная статья 224.2 «Склонение к употреблению наркотических веществ», в которой несовершеннолетний возраст потерпевшего был предусмотрен в качестве квалифицирующего признака.

Увеличение числа статей, защищающих интересы несовершеннолетних, а также важность задачи служили в научной литературе основанием для вывода о целесообразности ввести в Особенную часть Уголовного кодекса РФ 1996 года специальную главу. Кроме того, постсоветский этап эволюции норм уголовного законодательства об ответственности за вовлечение несовершеннолетних в антиобщественную деятельность связан с принятием Декларации прав и свобод человека и гражданина в 1991 году и Конституции РФ в 1993 году.

Принятый в 1996 году Уголовный кодекс РФ впервые в истории отечественного уголовного права выделил отдельную главу «Преступления против семьи и несовершеннолетних». В статьях этой главы устанавливается ответственность за вовлечение несовершеннолетнего в совершение преступления (статья 150) и в антиобщественные действия (статья 151).

Последние изменения в статью 151 УК РФ внесены Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс РФ» № 162-ФЗ от 8 декабря 2003 года. Из диспозиции статьи изъято указание на такую форму преступного деяния как вовлечение в занятие проституцией; декриминализирован квалифицирующий признак «неоднократность»; уточнен возраст субъекта преступления (18 лет). Статья дополнена примечанием, в соответствии с которым действие нормы не распространяется на случаи вовлечения несовершеннолетнего в занятие бродяжничеством, если

это деяние совершено родителем вследствие стечения тяжелых жизненных обстоятельств, вызванных утратой источника средств существования или отсутствием места жительства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень Верховного Суда СССР, 1982 года. № 5. С. 7.
2. Гельфер М. Каким должно быть законодательство об ответственности несовершеннолетних. //Советская юстиция. 1958. № 4. С. 33.
3. Закон РСФСР от 27 октября 1960. «Об утверждении Уголовного кодекса РСФСР». //Ведомости Верховного Совета РСФСР. 1960. № 40. Ст. 591.
4. Лохвицкий А. Курс русского уголовного права. СПб., 1867 г. С. 431.
5. Сборник документов по истории уголовного законодательства СССР и РСФСР 1917–1952 г.г. /под ред. профессора И. Т. Голякова. Госюриздат. Москва, 1953 г.
6. Собрание кодексов РСФСР. 4-е издание. Москва, 1927 г. С. 629.
7. Уголовное уложение. Высочайше утвержденное 22 марта 1903 года. С. 120.
8. Уложение о наказаниях уголовныхъ и исправительныхъ 1885 г. съ объясненіями по решениямъ Угол. Кас. Деп. Правительствующаго Сената по 1910 г. включительно. Екатеринославъ. Типографія Исаака Когана, 1912 г.
9. Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями. Свод законов Российской империи. Т. 15. Москва, 1912 г.
10. Энциклопедия уголовного права. Т. 2. Уголовный закон. Издание профессора Малинина. СПб., 2005 год. С. 518–519.

ЗАЩИТА ПРАВА НА СВОБОДУ СОВЕСТИ В КОНСТИТУЦИОННЫХ СУДАХ РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

А.Н. ВЕРЕЩАК,

доцент кафедры государственного (конституционного) права
юридического факультета,
Южный федеральный университет,
e-mail: mavr2@donpac.ru

Защита фундаментальных прав человека, в том числе права на конфессиональную идентичность, невозможна без рассмотрения на высшем правовом уровне, в том числе в конституционном суде любой из европейских стран, что подтверждается практикой деятельности конституционных судов России, Германии и Венгрии.

Ключевые слова: защита фундаментальных прав человека; конфессиональная идентичность; конституционный суд.

Коды классификатора JEL: K41.

Демократическое развитие российского народа по пути движения к правовому и социальному государству потребовало переосмысления уже существовавших и появления новых социально-культурных институтов и их закрепление на конституционно-правовом уровне.

К числу таких институтов необходимо отнести возможность свободного волеизъявления отдельного гражданина или группы граждан по любому идеологическому или нравственному аспекту деятельности общества, в том числе и в сфере религиозных отношений.

Необходимо подчеркнуть, что само существование религиозных отношений и формирование религиозных организаций имеет объективно-необходимый характер как специфической формы удовлетворения соответствующих общественных потребностей, являющихся результатом взаимодействия личностей и их коллективов с окружающей социальной средой. И, хотя каждый человек индивидуален в своих проявлениях и нуждах, тем не менее, и у отдельного человека, и у группы людей возникают и формируются общие типичные для них потребности, и в том числе религиозные, опирающиеся на необходимость общения с людьми, разделяющими их религиозные воззрения и удовлетворяющими их потребности общения с единоверцами.

Появления религиозных культов и их религиозная природа основываются, как правило, на индивидуальных потребностях личности приобщения к сверхъестественному, трансцендентальному в противовес реалиям обыденной жизни и объединения с другими лицами для достижения этой цели.

Безусловно, большое значение имеет внешнее проявление культа — храмы, их интерьеры, музыкальное сопровождение, хоровое пение, органная музыка и другие внешние атрибуты обрядности, что позволяет объединять личности в религиозные коллективы.

Кроме этих, чисто внешних, элементов объединение людей в рамках определенной конфессии может стать потребностью личности в защите своих интересов от посягательства на них других людей, недружественных коллективов, общества в целом и даже государства. Безусловно, такая защита будет в значительной степени иллюзорной, но, тем не менее, в качестве мотивационной основы может присутствовать при создании религиозной группы или организации. И, хотя в соответствии со ст. 14 Конституции РФ, религиозные организации отделены от государства и равны перед законом и друг другом, такая позиция — формального равенства в межконфессиональных отношениях не удовлетворяет и не может удовлетворить не малочисленные религиозные организации, как правило, протестантского толка, функционировавшие ранее в статусе отдельной религиозной группы — «секты» или «деструктивного культа» и в нынешних демократических условиях добивающихся получения формально-равного положения среди других религиозных организаций, ни Русскую Православную Церковь, духовно окормляющую до ¼ населения Российской Федерации. Следует упомянуть также и о инославных религиозных организациях — католического направления, которые без согласования вопросов с РПЦ или российским государством разделили территорию Российской Федерации на «провинции» и назначили в них епископов для религиозного окормления верующих католического вероисповедания, непосредственно из Ватикана и подчиненных только ему.

Необходимо признать, что в рамках религиозно-конфессионального и нравственно-этического пространства России сложилась достаточно непростая ситуация, потребовавшая уточнения правового положения различных конфессиональных групп и организаций и закрепление их юридического положения в формирующемся гражданском обществе российского государства.

Существующая ситуация осложняется еще и тем, что законодатель ограничил деятельность участников религиозных отношений в этом пространстве определенными формальными требованиями, как

к уже существующим религиозным организациям, таким тем, которые могут быть созданы в будущем, закрепив ст. 7–11 Федерального закона «О свободе совести и религиозных объединениях» 1997 г. (вред. 2000 г.) ряд требований, в частности, фиксированный срок (15 лет) деятельности религиозной организации на территории Российской Федерации, который с точки зрения мелких конфессиональных групп противоречит их интересам, деятельности и в принципе противодействует реализации их прав на свободу совести и вероисповедания.

Подойти к рассмотрению данной ситуации можно с разных сторон — аксио-филологической и правовой.

С первой точки зрения, требования равенства всех конфессиональных организаций опирается на положение в ст. 28 Конституции РФ, закрепляющей свободу совести и вероисповедания в рамках политического плюрализма на высшем конституционном уровне и в полном соответствии со ст. 18 Всеобщей Декларации прав человека ООН 1948 г.

Нужно уточнить, что в этом качестве свобода совести рассматривается как государственно-правовой институт, регулирующий такой специфический объект общественных отношений как право граждан или коллектива граждан на свободу самовыражения по нравственно-этическим и религиозным вопросам; и в этом смысле данный институт представляет собой систему правовых норм, регламентирующих право каждого гражданина использовать любую религию или не использовать никакой, совершать религиозные обряды или заниматься атеистической пропагандой, а также наличие специальной системы гарантий, позволяющих реализовывать это право.

Значимость конституционного закрепления этого института выражается в том, что его реализация является обязательным условием функционирования государства в качестве демократического и правового. Именно поэтому свобода совести не только признается государством, но и защищается им как необходимое условие своего существования, являясь конституционной гарантией действия личных прав и интересов граждан.

Необходимо обратить внимание и на то обстоятельство, что понятие «свобода совести» и «свобода вероисповедания» в значительной степени совпадают, но «свобода вероисповедания» в качестве конституционной категории гораздо в большей степени отвечает образу государства, не связанного напрямую с какой-либо религиозной конфессией или конфессиями, предоставляя любому гражданину свободу взаимодействия с различными религиозными конфессиями вне рамок институтов государственной власти; в то время как категория «свобода совести» предполагает именно конституционно-правовой аспект закрепления личного права гражданина.

Таким образом, свобода вероисповедания есть отношение государства к деятельности конфессиональных, религиозных организаций, закрепленное на высшем правовом уровне, а свобода совести представляет собой более сложное явление, предполагающее одновременно субъективное отношение личности и к вопросам веры и религии и объективное ее закрепление в качестве одного из элементов конституционного статуса человека и гражданина.

Подходя к рассматриваемому вопросу с точки зрения правовой, нельзя не признать, что в определенных обстоятельствах, например, при совершении действий, выражающихся в неуважении к сложившимся традициям, обычаям, культурным ценностям и культурно-нравственным реалиям демократического общества, государство, безусловно, вправе поставить на пути таких религиозных организаций юридически обоснованные ограничения и, в частности, временные, предусмотренные п. 3 ст. 27 ФЗ «О свободе совести...», направленные на выявление особых неявно выраженных свойств отдельных религиозных групп, занимающихся прозелитизмом, особенно в тех случаях, когда имеются неправомерного воздействия таких религиозных групп на российских граждан.

Преодолеть внутреннюю дихотомию рассматриваемого вопроса может только обращение к внешнему независимому источнику, имеющему внутренне присущий властный потенциал и обладающего арбитражными функциями. Безусловно, таким органом может быть только Конституционный Суд РФ, реализующий на высшем конституционном уровне и в рамках судебной ветви власти свой государственно-властный потенциал, являющийся государственно-правовым механизмом оперативной реализации прав и свобод человека и гражданина в качестве высшей ценности демократического общества.

Раскрывая особенности и специфические свойства Конституционного Суда, профессор Бондарь Н.С. так охарактеризовал его возможности, применительно к рассматриваемому вопросу: «Одним из проявления качеств права на судебную защиту как абсолютного, выступает возможность обращения человека за защитой своих прав и свобод не только в суды общей юрисдикции, но и в органы конституционного правосудия, к которым относится и Конституционный Суд России...» «Конституционный Суд является уникальным публично-властным субъектом, призванным находить оптимальный баланс между властью и свободой... защищать личность, общество и государство от необоснованных посягательств» [1]. Это особенно важно в тех случаях, когда речь идет о возможности гражданина или группы граждан защитить свое конституционное право или свободу; и в этом случае судебные органы выступают уже не только в качестве властного органа, разрешающие конфликтные ситуации, но и в качестве юридической формы реализации этого права или свободы.

Так, например, в 1999 г. религиозная община пятидесятников «Слово жизни» г. Магадана обратилась в суд с требованием защиты от преследований прокуратуры, требовавшей допустить представителей закона на религиозную службу, мотивируя это требование «фактами использования гипноза» [2].

В том же 1999 г. Минюст России отказал в регистрации католическому ордену иезуитов «Общество Иисуса», который обратился с жалобой в Конституционный Суд РФ, указав в заявлении, что в случае буквального выполнения требований ФЗ «О свободе совести...» 1997 г. орден должен будет нарушить свою каноническую структуру и фактически перестать быть частью Римско-католической церкви, что значительно изменит его правовую структуру и положение. Состоявшееся по этому поводу пленарное заседание Конституционного Суда приняло специальное постановление, в соответствии с которым, «при перерегистрации религиозной организации могут указывать какой-либо вид религиозного объединения» именно в таком виде Минюст должен их регистрировать [3].

Аналогичным образом было решено дело «Христианской церкви Прославления» г. Абакана, обротившейся в Конституционный Суд РФ с жалобой такого же содержания [4].

Таким образом, каждая, даже незначительная, конфессия может реализовать свое право на создание религиозной организации.

В соответствии с позицией Конституционного Суда РФ, проявленной при рассмотрении этих жалоб, любая религиозная организация, зарегистрировавшаяся до принятия ФЗ «О свободе совести...» 1997 г. «не нуждается в подтверждении 15-летнего срока существования на соответствующей территории» и на них не распространяется ограничение, предусмотренное абз. 3 и 4 п. 3 ст. 27 данного Федерального закона [5].

Специфика этого постановления заключается в том, что суд не принял принципиального решения о неконституционности положения, предусмотренного вышеупомянутыми абзацами, поскольку это привело бы к лишению их юридической силы, а лишь указал на то обстоятельство, что содержание данных абзацев является «непротиворечащим российской Конституции».

Необходимо отметить, что и в некоторых европейских странах, например, в Германии и Венгрии решения по аналогичным делам также были приняты именно с учетом права верующих граждан организовывать объединения в религиозных целях, дать ему юридическую форму и ввести его в правовое пространство общества. Более того, гарантировалась любая форма объединения или юридического лица, поскольку с точки зрения германских судей Федерального Конституционного Суда: «исключение религиозного объединения из системы правовых отношений или исключение возможностей для его включения в правовое пространство... не согласуется со свободой объединения» (дело «Духовного совета Бахай» — 83 ВУ еrf SE 341) [6].

Конституционный Суд Венгерской республики (дело 8/1993 (11.27) АВ) о проверке соответствия Конституции страны п. «а» параграфа 9 Закона 1990 г. «О свободе совести и религии, а равно церкви» также принял решение о свободе деятельности религиозной организации, имеющей низший предел верующих членов 100 человек, поскольку «данный закон предусматривает обязательный минимум демократии при построении общественной организации, имеющей управляющий и представительный органы, гарантирующие связанность церкви и правопорядка» и не обязал государственные органы создавать в каждом отдельном случае особую организационную форму для какого-либо религиозного общества, сохраняя статус религиозной организации и за небольшими объединениями.

Таким образом, анализируя опыт конституционных судов России, Германии и Венгрии, можно прийти к выводу об идентичности процессов, происходящих в странах Европы, избравших не-социалистический путь развития, когда религиозные формы сознания и религиозные организации не только вновь занимают подобающее им место в системе вновь формируемого гражданского общества, но и получают юридическую поддержку со стороны государственно-властных структур; а значит, можно сделать вывод о неизбежности новой, имеющей конституционную основу структуры общества, и Российского в частности, которое ставит интересы конкретного человека, его самосознания в качестве будущего развития демократического государства, закрепляя это положение на высшем правовом и конституционном уровне, защищая права человека всеми дозволенными в гражданском обществе способами.

Как указал Юбилейный Архиерейский собор РПЦ (2000 г.), принявший основы «Социальной концепции Русской Православной Церкви» (раздел IV.6) «представление о неотъемлемых правах личности стало одним из доминирующих принципов правосознания...» и христианская социально-государственная этика требует сохранения за человеком специфической сферы деятельности, в рамках которой его совесть является «самовластным хозяином», от которой зависит его осознание себя в качестве полноправного члена демократического общества.

Особо необходимо выделить роль государства и его органов в практической реализации прав личности, и, безусловно, такие специфические отношения как свобода совести и свобода вероисповедания во взаимоотношениях между личностью и государством, которые требуют всесторонней регламентации, в том числе и на высшем правовом уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарь Н.С. Обеспечение баланса власти и свободы — главная задача конституционного правосудия. Сборник «Проблемы совершенствования российского законодательства» Ростов н/Д. 2005. С. 12.
2. Конституционное право: Восточно-европейское обозрение. № 4. 1999. С. 75.
3. Конституционное право: Восточно-европейское обозрение. № 2. 200. С. 30.
4. Постановление Конституционного Суда РФ № 16-П. 23.11.1999.
5. Конституционное право в России: дела и решения. М., 2000. С. 99.
6. Конституционные права в России: дела и решения. М., 2000. С. 123.

К ОБОСНОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЙ ДЕМОКРАТИИ В РОССИИ (КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

Н.В. ДЖАГАРЯН,

старший преподаватель кафедры муниципального права и управления,
кандидат юридических наук,
Южный федеральный университет,
e-mail: nshevchenko@yandex.ru

В статье на основе современного конституционного правопонимания автором предложены некоторые концептуальные подходы к содержанию и структуре муниципальной представительной демократии в России, представлена методология соотношения муниципальных институтов представительной демократии и муниципальных институтов народного представительства, а также основы определения эффективности муниципальной представительной системы.

Ключевые слова: местное самоуправление; представительная демократия; муниципальная власть; органы местного самоуправления; население муниципального образования; народное представительство.

Коды классификатора JEL: K4.

В Российской Федерации как демократическом правовом государстве, основанном на принципах народовластия и народного суверенитета, институты представительной демократии пронизывают все уровни публичной власти, охватывая организацию как государственной власти, так и местного самоуправления. Это, однако, не исключает особенностей, порой весьма существенных, проявления представительной демократии в государственной и муниципальной системах, что, в свою очередь, требует использования не только общих, но и специфических методологических подходов при анализе соответствующих институтов, основанных на учете специфики природы государственной власти, с одной стороны, и местного самоуправления, с другой, как различных проявлений народовластия.

В этой связи полагаем необходимым обратиться к специфике конституционно-правовой природы местного самоуправления и выделить наиболее характерные особенности, присущие муниципальным институтам представительной демократии в условиях современной государственно-правовой системы России.

1. *Местное самоуправление, являясь решающим социально-правовым фактором возникновения и функционирования муниципальных институтов представительной демократии, воплощает в себе триединые начала: как института гражданского общества, института правового положения личности и института организации публичной власти. Этим обуславливаются специфические характеристики муниципальной власти как особой формы публичной власти, ее наибольшая приближенность к населению и, соответственно, особый характер соотношения непосредственных и представительных начал в системе местного самоуправления. Местное самоуправление, в силу своих сущностных характеристик, призвано базироваться прежде всего на институтах непосредственной демократии.*

В то же время на уровне организационно-властной институционализации органы местного самоуправления, будучи носителями публично-властных полномочий, являются одновременно формой реализации права граждан на осуществление местного самоуправления через своих представителей. Поэтому все органы местного самоуправления, независимо от порядка их формирования, находятся в представительной-правовой связи с населением муниципального образования.

2. *Сама по себе характеристика органов муниципальной власти как имеющих в основе своего правового статуса представительные начала не может рассматриваться как тождественная определению их в качестве институтов представительной демократии.*

Это обуславливается уже тем, что Конституция РФ различает, с одной стороны, осуществление народом своей власти через органы местного самоуправления (ч. 2 ст. 3) как одну из форм народовластия, а с другой стороны, участие граждан Российской Федерации в управлении делами государства, в том числе соответственно и муниципальными делами, через своих представителей, в качестве субъективного конституционного права (ч. 1 ст. 32). Следовательно, представительные начала в правовом статусе органа местного самоуправления в конституционно-правовом смысле не являются производными от порядка наделения полномочиями входящих в его состав субъектов, а основаны на самой Конституции РФ. Они проявляют себя как форму опосредованного осуществления народом своей власти — через органы местного самоуправления.

Представительная же демократия, базирующаяся на сочетании публично-властного (ч. 2 ст. 3 Конституции РФ) и субъективно-правового (ч. 1 ст. 32 Конституции РФ) элементов представительства в его институциональном выражении на уровне местного самоуправления, охватывает муниципально-властные институты, формирующиеся на выборной основе. При этом понятие «система муниципальных институтов представительной демократии» шире понятия «муниципальные институты народного представительства», так как первое включает в себя не только институты

выборных коллегиальных представительных форм осуществления местного самоуправления, но и избираемые единоличные муниципальные органы власти.

В этой связи под представительными началами в сфере муниципально-властных отношений следует понимать такое качество, состояние и режим функционирования органа муниципальной власти, в силу которых он способен формулировать волю местного сообщества, выражать его интересы в своей деятельности.

Исходя из этого, возможно и допустимо определение эффективности реализации представительных начал в деятельности представительных органов муниципальной власти, критерием чего выступают результаты их нормотворческой и правоприменительной деятельности в соотношении с объективными (закрепленными в нормативных правовых актах) и субъективными (сформулированными кандидатами на выборные должности в муниципальные органы представительной демократии) целями деятельности соответствующих муниципально-властных субъектов по решению вопросов местного значения.

3. Среди факторов, определяющих уровень развития системы муниципальных институтов представительной демократии, важное значение имеют вопросы местного значения и обусловленные ими функциональные и компетенционные характеристики органов муниципальной власти.

Система муниципальных институтов представительной демократии, создаваемая и функционирующая на основании положений Конституции РФ и конкретизирующих ее законодательных норм, а также муниципальных нормативных правовых актов, не является статичной. Она представляет собой сложное динамическое социально-правовое образование, реагирующее в соответствии с присутствующими ему целями и ценностями на изменение социальных процессов, связанных с осуществлением местного самоуправления. В этой связи параметры системы муниципальных институтов представительной демократии на каждом конкретном этапе развития государства и общества определяются состоянием самого по себе местного самоуправления. Причем поскольку представительность в сфере муниципально-властных отношений связана, в том числе с кругом вопросов местного значения, которые не могут быть решены населением путем реализации форм непосредственного народовластия, постольку одними из основных факторов, определяющих уровень развития системы муниципальных институтов представительной демократии, являются содержание вопросов местного значения и обусловленные им характеристики органов муниципальной власти. Существующая между ними зависимость проявляется, в частности, в том, что усложнение структуры общих дел, решаемых на уровне муниципальных образований, расширение вопросов местного значения и, соответственно, повышение уровня дифференциации социальных интересов, подлежащих сбалансированному удовлетворению посредством муниципально-властной деятельности, закономерно предполагает и усложнение системы муниципальных институтов представительной демократии.

В этой связи следует рассматривать предусмотренное Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [6] формирование на уровне муниципальных районов муниципальных представительных органов, притом что на территории входящих в состав муниципального района муниципальных образований уже действуют органы представительной демократии.

Действующее правовое регулирование организации местного самоуправления призвано, таким образом, решать задачи обеспечения полиструктурного демократического представительства, организационной основой чего являются разнообразные механизмы выявления, прямого или косвенного опосредования и последующей реализации воли и интересов местного населения.

Так, в частности, муниципальное законодательство предусматривает две возможные формы институционализации представительных органов местного самоуправления, характеризующиеся различной степенью опосредования их представительско-правовой связи с местными сообществами. При непосредственном представительстве, применяющемся в поселениях, городских округах и могущем использоваться в муниципальных районах, представительный орган местного самоуправления формируется выборным путем на основе всеобщего, равного, прямого избирательного права членами местного сообщества. Опосредованное представительство допускается при формировании представительных органов муниципальных районов, которые могут состоять из глав поселений входящих в состав муниципального района и депутатов представительных органов таких поселений.

Опосредованное представительство, основанное на многостепенных выборах, позволяет существенным образом укрепить внутрирайонную межмуниципальную интеграцию, повышает степень политического единства территориальной структуры муниципальной демократии, а также — что немаловажно — обеспечивает заметное усиление профессионального начала районной представительной власти. При этом вне зависимости от порядка формирования представительный орган муниципального образования — в силу своих конституционно-правовых характеристик как организационно-правовой формы реализации народного представительства — находится в устойчивой представительско-правовой связи с соответствующим местным сообществом, подконтролен ему и перед ним ответствен, вправе и обязан осуществлять все свои полномочия от имени и в интересах населения муниципального образования. Это, кстати, прямо подтвердил Конституционный Суд РФ в своем Определении от 6 марта 2008 года № 214-О-П (абзац третий пункта 3.2 мотивировочной части) [5].

4. Специфическим элементом в системе муниципальной представительной демократии является институт главы муниципального образования.

Характеристики правового статуса главы муниципального образования выражают не противоречивость, а его сложносоставность и многогранность, они определяются функциональными качествами и ролью данного института в структурной организации местного самоуправления. В рамках

действующего правового регулирования в юридической природе статуса главы муниципального образования сочетаются черты единоличного муниципального органа и должностного лица, что обеспечивает интегрирующее и, одновременно, непосредственно управляющее (руководящее) участие главы муниципального образования в муниципально-властных отношениях.

Этим определяются и особенности проявления в данном институте представительных начал. С одной стороны, глава муниципального образования воплощает в себе необходимые для эффективного решения вопросов местного значения начала единоначалия в организации местного самоуправления, оказывает интегрирующее воздействие на всю систему муниципальных властеотношений. С другой же стороны, он реализует персонифицированное представительство интересов членов местного сообщества и в этом качестве выступает единоличным выборным органом, выражающим, наряду с представительным органом местного самоуправления, волю местного сообщества в решении вопросов местного значения.

Данным обстоятельством предопределяется широта полномочий главы муниципального образования, в том числе в нормотворческой сфере.

5. Особым образом представительные начала проявляют себя и в юридической природе контрольного органа муниципального образования.

Контрольные правомочия членов местного сообщества могут реализовываться как в непосредственной форме (участие в публичных слушаниях, опросах, выдвижение правотворческих инициатив, направление обращений в муниципальные органы и их должностным лицам и т.д.), так и в опосредованной [3].

Вместе с тем, поскольку первичным субъектом муниципальной собственности является местное сообщество, опосредованная реализация им контрольных правомочий в отношении владения, пользования и распоряжения муниципальными финансово-экономическими ресурсами, осуществляемая через муниципальные органы и их должностных лиц, должна быть в максимальной степени приближена к населению муниципального образования.

То есть, несмотря на свою опосредованную природу, она должна быть непосредственно увязана с интересами членов муниципального территориального коллектива, получающими свое оформление в нормативных актах муниципального образования, центральным из которых является его Устав, а также в процессе избрания кандидатов на выборные муниципальные должности, являющих собой в рамках избирательного процесса носителей индивидуальных или партийных политических идей упорядочения публичных отношений [1, 177], в том числе и отношений по использованию муниципальных финансово-экономических ресурсов [4, 224]. В этой связи далеко не случайно, что сама по себе функция финансово-бюджетного контроля традиционно признается имманентной органам народного представительства [2].

Устанавливая общие правовые основы муниципального контроля, Конституция РФ не предопределяет какой-либо конкретной публично-правовой формы удовлетворения названной потребности членов местного сообщества. Однако она требует существования реального и подотчетного муниципальному территориальному коллективу механизма достижения заключенных в данной конституционной ценности целей. Следовательно, федеральный законодатель, законодательные органы субъектов Федерации и представительные органы муниципальных образований не вправе принимать решения, которые бы ставили под сомнение возможность осуществления эффективного муниципального финансово-экономического контроля на основе устойчивых связей с населением муниципального образования, умаляли бы представительные начала в его правовой природе.

Контрольный орган муниципального образования предстает: во-первых, специализированной организационно-правовой формой реализации членами местного сообщества права на контроль за законным, целесообразным и эффективным использованием финансово-экономических ресурсов муниципального образования через своих представителей в муниципальных органах власти; во-вторых, средством демократического контроля местного сообщества за финансовой деятельностью органов муниципальной власти; в-третьих, институциональным воплощением финансово-бюджетной контрольной функции, являющейся проявлением более общей функции контроля в публичном управлении и подлежащей осуществлению на основе принципов эффективности, непредвзятости, объективности, компетентности, профессионализма.

В этой связи представительные начала контрольного органа муниципального образования не предполагают зависимость его деятельности от конкретного соотношения политических сил в муниципальном образовании; они имеют преимущественно функциональное воплощение, связанное с осуществлением контрольных мероприятий в целях обеспечения защищенности интересов всех социальных групп, составляющих население муниципального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарь Н.С., Джагарян А.А. Конституционная ценность избирательных прав граждан Российской Федерации. М.: Формула права, 2005.
2. В рамках национальной правовой системы это в нормативной форме подтверждено правовыми позициями 2004 года № 9-П по делу о проверке конституционности отдельных положений Федеральных законов «О федеральном бюджете на 2002 год», «О федеральном бюджете на 2003 год», «О федеральном бюджете на 2004 год» и приложений к ним в связи с запросом группы членов Совета Федерации и жалобой гражданина А.В.Жмаковского // СЗ РФ. 2004. № 19 (ч. 2). Ст. 1923; абз. 2 п. 3 мотивировочной части Постановления

- Конституционного Суда РФ от 17 июля 1998 года № 22-П по делу о проверке конституционности постановлений Правительства Российской Федерации от 26 сентября 1995 года № 962 «О взимании платы с владельцев или пользователей автомобильного транспорта, перевозящего тяжеловесные грузы при проезде по автомобильным дорогам общего пользования» и от 14 октября 1996 года № 1211 «Об установлении временных ставок платы за провоз тяжеловесных грузов по федеральным автомобильным дорогам и использовании средств, получаемых от взимания этой платы» // СЗ РФ. 1998. № 30. Ст. 3800.
3. Джагарян А.А. Право граждан на контроль за публичной властью в конституционном праве Российской Федерации // Проблемы права. 2005. № 3.
 4. Мазаев В.Д. Публичная собственность в России: конституционные основы. М.: Городец. 2004.
 5. Определение Конституционного Суда РФ от 6 марта 2008 года № 214-О-П // по жалобе гражданина Севашева Александра Васильевича на нарушение его конституционных прав частью 4 статьи 12 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. № 18. Ст. 2092.
 6. Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.

СРЕДНЕВЕКОВОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО ВО ФРАНЦИИ (ВОТЧИННЫЙ СУД)¹

Е.А. КАЗАЧАНСКАЯ,

доцент кафедры теории и истории государства
и права юридического факультета,
кандидат юридических наук,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Статья посвящена малоисследованному периоду в русскоязычной юридической литературе — периоду возникновения вотчинных судов времен феодальной раздробленности. В ней сделана попытка проследить причины возникновения судов вотчинника и оценить роль феодализма в установлении структуры и компетенции этих судов.

Ключевые слова: феодальная раздробленность; королевская власть; вотчинник (сеньор); земельные владения; высокое правосудие (высший суд); низкое правосудие (низший суд); вассал; сеньор; средневековое правосудие; поединок (дуэль); обвинение.

Коды классификатора JEL: K41.

Когда некогда единое государство сменила феодальная раздробленность, наступил период сомнений в королевской власти. Будучи слишком слабой, она не располагала никакими средствами для выполнения миссии, доверенной ее предшественниками. Король-феодал не был больше судьей, имевшим право вершить правосудие. В лучшем случае он мог выступить в качестве третейского судьи, когда... светские или духовные лица считали необходимым прибегнуть к его услугам, чтобы положить конец конфликту или избежать его [5, 291]. Территория графств распадается на множество независимых и полузависимых земель, во главе которых стоят светские и духовные сеньоры. Они находятся в подчинении по отношению друг к другу, посредством которого появляется сложная иерархия владельцев феодальных земель [6, 180].

Герцоги, графы, бароны жили в своих доменах², когда-то захваченных их предками или пожалованных им королями, среди своих людей. Последние в свою очередь получили от них с соблюдением определенных условий участки свободных земель (ленов) или бенефиций³. Тот, кто жаловал землю, назывался вотчинник, а пожалованный — его подданным, т.е. вассалом. Вотчинник обязан был покровительствовать своему вассалу, а тот был обязан ему верностью и службой. В свою очередь вассал мог подобным же образом разделить свой лен на участки и раздать их своим подчиненным вассалам, по отношению к которым он становился также вотчинником. Эти дальнейшие вассалы, или подвассалы пользовались таким же правом раздробления земель и дальнейшей их передаче.

Подобное разделение земель и связь, возникающая в результате такого разделения, не имели границ [1, с. 164–165]. Отношения такого рода достаточно быстро охватили все феодальное общество. По мнению Беко, «это странное устройство феодализма достигло своего апогея в X столетии и сохранилось в таком же виде в течение всего XIII столетия. Это время представляет господство независимых поземельных собственников, великих коронных феодалов, которые нисколько не возвышаются друг над другом, но признают над собой номинально верховную власть одного лица, называемого королем» [1, 165].

Правители областей превращаются в самостоятельных и наследственных владетельных князей, и государственная власть начинает дробиться: она расходится по рукам крупных землевладельцев. Теперь вместо чиновничьей иерархии, где одни были начальниками других, теперь существует своеобразная лестница помещиков-государей, где одни являются сеньорами, другие — вассалами. Отправление той или иной должности утратило характер службы, т.к. вошло в комплекс прав каждого более или менее крупного землевладельца, князя или барона. Государство буквально крошится на сеньории, где уже больше нет места бюрократии, т.к. каждая отдельная местность живет своей особой, самостоятельной жизнью. Феодальное «...государство растворилось в обществе, и каждое поместье сделалось своего рода маленьким государством, причем узы, которые как-никак, связывали все-таки эти поместья-государства в одно более крупное политическое целое, основывались на обоюдном договоре сюзерена и вассала, на договоре, какой может заключаться лишь между самостоятельными, хотя и не равными по силе властями» [3, с. 26–27].

На своих обширных землях каждый такой владелец присваивает себе по отношению к своим подданным все атрибуты королевской власти: чеканка монеты, ведение войн, а также право судить своих подданных. Эти суды и назывались верховными судами (*justitiae sanguinis*). Таким образом,

¹ Вотчинник — сеньор, знатный господин. Фактически выражение «вотчинный суд» заменяет выражение «сеньориальный суд». Это связано с тем, что феодальная система представляла собой поземельные владения.

² Королевские наследственные земельные владения; сеньориальная часть вотчины (поместья).

³ Букв. «благоденствие», «подарок» — надел земли, находящийся в условном пожизненном держании от короля, на условиях несения той или иной службы в его пользу. Отказ от службы или измена королю влекли за собой потерю земельного надела.

право судить тогда принадлежало всем феодальным владельцам: королям, князьям, графам, баронам, простым сеньорам, епископам, аббатам, владельцам простых недвижимостей и пр. [4, 220]. Заслуживает внимания тот факт, что структура этих судов, как и их компетенция, определились гораздо позже, тогда, когда их деятельность уже осуществлялась в полную силу. Феодализм ничего не соединял, а, напротив, подразделял всех на классы. В сущности, он представлял собой относительный порядок, рожденный из беспорядка. «Он оставил в истории печальный след эгоизма и разъединения, ибо понятий о единстве не существовало: сюзерен жил в своем замке, вассал в своем жилище, монах в своем монастыре, буржуа в деревне, в которой родился, раб в своей хижине, и никто не жил во Франции» [1, 165].

Особое развитие феодальный процесс получил в X–XII столетиях. По мнению Гартунга, «...зародыш его заключается в дружинах, *comites*, *Gefolge*, которою окружал себя каждый знатнейший муж. Дружины состояли из людей свободных, добровольно поступающих *in trustu suo*. По завоевании страны, начальник дружины делался владельцем земли и раздавал ее своим дружинникам; даже свободные люди... добровольно поступали в дружину, чтобы пользоваться защитой этого знатного человека. Короли освобождают их от суда графского и в особенности духовного, от суда королевских чиновников» [2, 34].

Феодальная система предполагает две формы: договор и собственность. Одним из составляющих феодальной системы является то, что всякая власть проявляется в форме поземельной собственности, или договора.

Верховная власть скрывается в понятиях права поземельной собственности; феодал поэтому и является государем своей земли, что она его вотчина. Эту землю (и власть) он раздает своим служилым людям по договору. По его призыву они должны являться на его службу. Он также может раздавать эту землю своим людям, которые платят налоги и несут определенные повинности. При таком устройстве верховной власти суд носил частный характер: кто имел поземельную собственность, тот имел и право суда [2, 35]. Так, право высокого правосудия⁴ принадлежало баронам, т.к. каждый барон являлся сувереном в своих владениях и не имел другого сюзерена, кроме короля. Дворянин, который не имел права на высокое правосудие, назывался в некоторых провинциях вассалом вассала [7, 16].

В соответствии с феодальными принципами король-вотчинник передает суд вместе с землей своим служилым людям, а они — своим слугам. Сколько феодалов⁵, столько различных судов⁶. Весь край был покрыт сетью узкой сетью личных отношений, которые заглушили древние общинные учреждения. Место общинных судов теперь заняли суды владельческие. Высший суд был судом короля, под ним простиралась иерархия судов непосредственных вассалов и аррьер-вассалов. Ведомство низшего вассала ограничивалось маловажными проступками, вассалы же, имеющие *alta iustitia*, имели полную уголовную власть; подобный владделец ставил на своих границах виселицы с несколькими столбами и перекладинами. Они также имели право воздвигать позорные столбы. Существовало и общее правило, в соответствии с которым всякий суд — это суд равных. Так, великий вассал мог быть судим только великими вассалами и т.д. [2, 36].

В период обретения феодалами независимости их домены населяли люди, которые подразделялись на следующие группы:

- 1) Вассалы и подвассалы, привязанные к своему феодальному владению посредством ленов и возникающих отсюда обязанностей.
- 2) Рабы или крепостные, прикрепленные к земле (они представляли собой недвижимую собственность). Ни один вассал не мог освободить своего крепостного без согласия на то сюзерена.
- 3) Вилланы, простолюдины, владевшие «белыми»⁷ землями, были независимы. Но по отношению к другим категориям населения, они занимали изолированное положение.
- 4) Безземельные вилланы, положение которых было еще менее прочным. Они искали убежища и покровительства у некоторых феодалов. Свобода, которой они пользовались, была для них скорее бременем, и была единственным, что отличало их от рабов.

Все эти люди перечисленных категорий были подчинены суду своего верховного вотчинника, домен которого они населяли. Вассалы и рабы имели права, т.к. их общественное положение было юридически признано, у вилланов прав не было, поскольку их положение было признано не столько юридически, сколько фактически, т.к. особой юрисдикции для них не существовало.

Появляется необходимость создания такого учреждения, которое удовлетворяло бы потребности новой общественной иерархии. И этим учреждением явился верховный суд феодального владельца. В нем председательствовал сам феодал-вотчинник, которому и принадлежало право суда. Но

⁴ Высокое правосудие (высшие суды) занималось наиболее тяжкими преступлениями: убийствами, похищениями, изнасилованиями, *avortis* или *encis*, т.е. побоями, нанесенными беременной женщине и повлекшими за собой смерть матери и ребенка, пожарами. Непреднамеренное убийство и телесные повреждения также были отнесены к делам высокого правосудия. Высокое правосудие занималось в том числе гражданскими делами особой важности: освобождение сервов, погашение долгов, права патронажа, дезавуирование сеньора, установление платы за пользование мельницей феодала и др.

⁵ Земля, которую сеньор предоставлял своему вассалу.

⁶ По некоторым сведениям, в одной только Франции их насчитывалось около 70 000.

⁷ Земли, не вошедшие в состав феодальных.

т.к. вотчиннику не всегда было удобно председательствовать в суде, то его заменял бальи⁸, которому вотчинник передавал свои полномочия. Состав верховного суда определялся в соответствии со званием подсудимого на основании уже упомянутого правила, в соответствии с которым всякий может быть судим только равными себе [8, XXXIV, 11].

Когда выдвигалось обвинение против какого-нибудь вассала, господин приглашал других вассалов своего округа. При этом необходимым условием было, чтобы призываемые вассалы состояли в одном ранге с подсудимым. Если обвиняемый был свободный человек, или виллан, господин соответственно призывал на суд вилланов. Что касается рабов, то нет свидетельств, чтобы они пользовались соответствующими правами. По мнению Беко, они стояли вне этих учреждений [1, 170].

Необходимое для состава суда число судей (вассалов или вилланов) изменялось в зависимости от местных обычаев. Так, например, в Клермонтском графстве достаточно было двух, а в Вермандуа должно быть не менее четырех [1, 170].

Судебная служба, как уже упоминалось, считалась обязанностью, и обнаруженное намерение уклониться от нее могло повлечь за собой потерю имущества. Выбор судей зависел от одного вотчинника, раздававшего судьям лены и относившего их к той или иной категории. Таким образом, в случае необходимости, он мог сформировать суд из преданных ему людей.

Помимо верховных судов (высокого правосудия) существовали низшие суды (низкое правосудие), называвшиеся *Voiries*⁹ — ведомства дорог. Некоторые из этих низших судов были учреждены вотчинниками.

Однако полная юрисдикция принадлежала только верховным судам. Только в их ведении находились преступления, влекущие за собой смертную казнь. «Должно знать, что все случаи преступлений, за которые обвиняемый мог подвергнуться смертной казни, подлежат ведению верховного суда, за исключением воровства, также наказываемого смертью; таким образом, все прочие преступления вилланов, как то: поджог, убийство, измена, изнасилование женщин и пр., должны быть известны вотчиннику, которому принадлежит верховный суд. Ведение же воровства, так же как и преступлений, за которые не следует смертная казнь, подлежит тому, кому принадлежит низший суд» [8, LVIII, p. 294].

Таким образом, все уголовные преступления были отнесены к юрисдикции верховного суда, за исключением воровства, за которое также следовала смертная казнь. Однако, по словам Беко, это правило не было повсеместным [1, 173]. Здесь мы можем заметить попытки со стороны верховных владельцев приобрести компетентность и в делах уголовных: верховный суд один и, господствуя над всем доменом, имеет в своем ведении все важнейшие преступления. Низшие же суды, на территории которых совершаются преступления, могут судить только за менее важные преступления.

Виселицы, которые устанавливались перед замком господина — верховного судьи, могли бы высокими и не очень: все зависело от его титула, что подтверждало, таким образом, степень силы его власти¹⁰. Низшие суды не могли иметь виселицы, однако это не мешало им пользоваться этой привилегией высших судей. По словам Людовика Святого, «если виселицы подвассалов, вследствие каких-нибудь причин, уничтожатся, то они, подвассалы, не должны их возобновлять» [1, 173]. Здесь явно прослеживается противоречие, т.к. закон давал право подвассалам вешать воров¹¹.

Средневековое правосудие сталкивалось и с другими серьезными проблемами. Так, территориальные суды были перемешаны таким образом, что отправлять правосудие в каком-либо одном суде, было невозможно. Это вело к многочисленным распрям и спорам. Имели место случаи, когда судья отказывался собирать заседание суда для разбора какой-нибудь жалобы. В этих случаях следовало применение особой процедуры. Случалось, также, что судья не имел достаточного количества пэров для того, чтобы образовать состав суда и в этих случаях приходилось обращаться к своему вотчиннику.

Одним из принципов феодального суда была публичность. По словам Бомануара, «заседание суда должно происходить в общественном месте, а не в частном, так как достославный суд должен производиться открыто для примера всем» [8, LXII, 322].

Если говорить о судебных приемах того времени, то всеобщей формой доказательств были поединки¹². Применение этой формы диктовала логика феодализма. Ведь именно он выработал правило, что «победа доказывает справедливость», которое имеет широкое применение. «Во всех правонарушениях можно было обращаться к поединку», — говорит Бомануар [8, LXI, 307]. Это было общим правилом во всех уголовных делах. Однако поединок не допускался в тех случаях, когда существовали иные несомненные доказательства. Закон устанавливал, что бальи мог начать преследование

⁸ Королевский губернатор, стоявший во главе административного округа, в компетенцию которого входило отправление правосудия, сбор налогов, созыв ополчения и др.

⁹ Это учреждение относится к древнейшим временам и берет свое начало, когда ни одна дорога не была безопасна, и было необходимо, чтобы быстрая судебная расправа охраняла путешественников. Т.о. тот, кто обладал низшей судебной властью, мог, схватив вора, застигнутого на месте преступления, повесить его, несмотря на то, что низшие суды не имели права на вынесение смертных приговоров.

¹⁰ Виселицы и позорный столб являлись атрибутами судебной власти. В зависимости от знатности вотчинника виселицы различались: виселица обыкновенного верховного судьи-вотчинника была в два столба, кастеляна — в три, барона — в четыре, графа — в пять, герцога — в восемь. По своей конструкции различались и позорные столбы (он мог быть, например, простым, а мог — в виде лестницы). Низшие судьи не имели позорных столбов в виду того, что это было исключительной компетенцией верховных вотчинников.

¹¹ Напомним, что титул подвассала обозначал его отношение к известной личности: вассал какого-нибудь сеньора являлся подвассалом по отношению к королю.

¹² В данной статье мы не ставим своей целью описывать процедуру и многосложные правила поединка, а коснемся его лишь в общих чертах: постольку, поскольку он имеет отношение к вотчинному суду и является одной из его составляющих.

преступника, не прибегая к поединку. Проводился принцип, что в преступлениях, представляющих совершенную очевидность, судья может действовать *ex officio*, когда оскорбленная сторона ограничивалась одной жалобой и принимать на себя роль обвинителя не желала. Таким образом, действия судьи, позволяющие избежать поединка, являются ничем иным как попыткой передать преследование преступника в руки официального органа.

Совершенно очевидно, что при господстве права, которое отдает преимущество физической силе, никакого органа с титулом обвинителя не существовало, тем более, что в общественном сознании того времени господствовал принцип личной ответственности, отвергавший возможность общественного обвинения¹³.

Обвинение имело частный характер: обвинять можно было только за себя, за своих родственников, за своего господина. Родство было обстоятельством, которое не допускало поединка между отцом и сыном, между родными братьями¹⁴. Право обвинения запрещалось рабам и духовным лицам. Не допускали обвинения и феодальные связи¹⁵. В качестве относительных препятствий упоминаются и другие. Так, незаконнорожденный не мог вызвать родившегося в законном браке, прокаженный не обязан был принимать вызов, не достигшие 16 лет (по некоторым обычаям 20 лет) не допускались ни к вызову, ни к допросу и пр.

Дворяне сражались на конях, снабженные всевозможным оружием, вилланы бились пешими, и им было дозволено иметь только шлем и палку. В случае, если благородный обвинял простолюдина, то он должен был сражаться против него таким же оружием, как и у последнего. Вотчинник, обращаясь к присутствующим, давал три указания. Во время битвы между противниками за ним следил суд, а публика должна была пребывать в молчании.

Это жестокое и ужасающее правосудие было сопряжено с издержками для тяжущихся сторон. Издержки шли в пользу вотчинника, которому и принадлежал суд. Такого было правосудие, и такова была его мораль. Эти времена, пришедшие на смену ордалиям, не знали тех высоких истин, которые должны быть основой правосудия. Однако, и, по всей видимости, неслучайно именно во времена господства вотчинного суда появляется труд Бомануара, который, говоря о добродетелях, обращается не к верховным судьям-вотчинникам, а к одним балли. Он пишет о том, что балли, желающий быть справедливым и действовать по закону, должен обладать десятью добродетелями: мудростью, любовью к Богу, кротостью, состраданием, прилежностью, щедростью, повиновением господину, знанием всего, что относится к его ведомству, заботой о благоденствии людей и, последней, одной из лучших — честностью [1, 196–197].

Трудно не согласиться с Бомануаром и не признать, что все перечисленные добродетели являются актуальными и в наше время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беко. Организация уголовной юстиции в главнейшие исторические эпохи. СПб., Издание Н.В. Сорокина, 1867.
2. Гартунг Н. История уголовного судопроизводства и судоустройства Франции, Англии, Германии и России, приновленная к университетскому курсу. СПб., Тип. Э. Арнольда, 1868.
3. Карев Н. Западно-европейская абсолютная монархия XVI, XVII и XVIII веков. Общая характеристика бюрократического государства и сословного общества «старого порядка». СПб., Типография М.М. Стасюлевича, 1908.
4. Никонов С.П. Развитие защиты владения в средневековой Европе. Харьков. Типография «Печатное дело», 1905.
5. Рулан Норбер. Историческое введение в право. NOTA BENE, 1998.
6. Чельцов-Бебутов М.А. Курс уголовно-процессуального права. Очерки суда и уголовного процесса в рабовладельческих, феодальных и буржуазных государствах. СПб., 1995.
7. Adolfe Tardif. La procedure civile et criminelle aux XIII et XIV siecles. Paris, 1885.
8. Coutumes du Beauvoisis, par Philippe de Beaumanoir, ed. Beugnot, 2 vol., 1842.

¹³ В некоторых случаях роль обвинителей принимали на себя странствующие рыцари.

¹⁴ Исключение составляли случаи, когда причиной поединка были измена, убийство и похищение.

¹⁵ Однако и эти препятствия были преодолимы посредством освобождения своего вассала от ленных обязанностей.

К ВОПРОСУ ОБ ОБЪЕКТЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТАТЬЕЙ 239 УГОЛОВНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О.Б. ГРИБНИКОВА,

аспирант кафедры уголовного права и криминологии,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Анализируются существующие в литературе точки зрения относительно объекта преступления, предусмотренного статьей 239 Уголовного кодекса Российской Федерации. Рассматривается вопрос о правильности выбранного законодателем положения нормы в структуре УК РФ. Дается собственное определение объекта данного преступления.

Ключевые слова: состав преступления; родовой, видовой, непосредственный объект преступления.

Коды классификатора JEL: K14.

Характеризуя преступное деяние как посягательство на охраняемые уголовным законом социально значимые блага, интересы и ценности, которым причиняется или может быть причинен существенный вред в результате совершения преступления, мы устанавливаем понятие объекта преступного посягательства, из которого будем исходить при анализе статьи 239 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Объект преступления — обязательный элемент любого преступного деяния, без него не может быть ни одного конкретного состава преступления, его точное определение имеет исключительное для правильной квалификации деяния и отграничения одного преступления от другого.

Статья 239 Уголовного кодекса Российской Федерации «Организация объединения, посягающего на личность и права граждан» призвана защитить охраняемые уголовным законом интересы, блага и ценности от противоправных деяний организаторов, руководителей и участников общественных и религиозных объединений, деятельность которых сопряжена с насилием над гражданами или иным причинением вреда их здоровью, либо с побуждением граждан к отказу от исполнения гражданских обязанностей, или к совершению иных противоправных деяний.

В рамках анализа статьи 239, выявление объекта преступления, предусмотренного данной нормой, представляется особенно трудоемким ввиду существования в теории уголовного права большого спектра, подчас противоположных, мнений на этот счет, неоднозначности самого понятия «объект преступления» и сложности рассматриваемого состава, а также уже давно критикуемой в литературе — противоречивости деления Уголовного кодекса РФ на разделы и главы [1, 3–5].

Взяв за основу классификацию объекта преступления на общий (генеральный), родовой (групповой, специальный), видовой и непосредственный, и исходя из расположения статьи 239 в главе 19 раздела IX Уголовного кодекса РФ, первоначально можно отметить следующее. Общий объект как объект всех без исключения преступлений — это совокупность социально значимых ценностей, интересов и благ, охраняемых уголовным законом от преступных посягательств. Родовой объект — это общественная безопасность, видовой — здоровье граждан и общественная нравственность. Однако, по всей видимости, все не так однозначно, и уже на первый взгляд с характеристикой непосредственного объекта возникают трудности.

Противоположной точки зрения придерживаются О.В. Дмитриев, М.С. Фокин [2]. Данные авторы полагают, что в процессе совершения преступления, ответственность за которое предусмотрена статьей 239 УК РФ, виновный посягает на конституционные права и свободы лиц, являющихся участниками подобных объединений, а именно на свободу объединения, совести и вероисповедания, предусмотренных статьями 28 и 30 Конституции Российской Федерации. В обосновании своей позиции они отмечают, что, «создавая либо руководя преступным религиозным объединением, лицо нарушает конституционное право граждан на участие в деятельности объединения в соответствии с нормами права. Нарушаемое право принадлежит гражданам, участвующим в деятельности религиозного объединения, посягающего на личность и права граждан, но не выполняющим фактических действий по совершению противоправных поступков... или гражданам, принуждаемым к участию в деятельности такого религиозного объединения».

Они также указывают на то, что в силу того, что посягательство совершается в отношении конкретного круга лиц, а не неопределенной совокупности граждан, общественная безопасность не может выступать в качестве родового объекта анализируемого состава преступления. По их мнению, субъект преступления стремится к нарушению прав и свобод граждан и лишь в качестве средства достижения своей цели сознательно нарушает общественный порядок и общественную безопасность.

Однако и на этот счет в литературе высказана противоположная точка зрения. Дмитрова Е.А. указывает, что «в результате организации и деятельности религиозных объединений тоталитарного характера страдает не отдельный человек, а неограниченный круг людей. Причем эта неограниченность настолько велика, что далеко не всегда можно обнаружить конец цепи потерпевших от негативного воздействия таких организаций» [3].

Фокин М.С. полагает, что родовым объектом являются общественные отношения, связанные с соблюдением и охраной конституционных прав человека и гражданина, а непосредственным — «общественные отношения между гражданами, реализующими свободу совести и свободу вероисповедания с одной стороны, и объединениями указанных граждан либо органами государственной власти или местного самоуправления, с другой стороны, в сфере деятельности в соответствии с нормами права религиозных объединений по поводу реализации права на объединение, а также свободы совести и вероисповедания» [10].

В связи с этим, Дмитриев О.В. и Фокин М.С. предлагают переместить статью 239 в главу 19 Уголовного кодекса РФ «Преступления против Конституционных прав и свобод человека и гражданина». Солидарен с мнением вышеуказанных авторов и В.В. Пилявец [6], указывающий, что право на свободу совести может быть нарушено и посредством злоупотребления этим правом, что как раз и происходит при организации объединения, посягающего на личность и права граждан, и поэтому статью 239 целесообразно разместить в главе 19 Уголовного кодекса РФ.

Чемеринский К.В., критикуя позицию Фокина М.С. и Пилявец В.В., считает, что статью 239 необходимо переместить в главу 29 «Преступления против основ конституционного строя и безопасности государства» раздела X «Преступления против государственной власти». В качестве обоснования своей позиции автор указывает на то, что «общественная опасность преступления, предусмотренного в статье 239 УК РФ, заключается, прежде всего, в нарушении основ конституционного строя в части запрета на создание, руководство и участие в различных объединениях (в том числе религиозных), деятельность которых сопряжена с посягательством на личность и права граждан» [11].

Бурковская В.А. также считает выбранное законодателем расположение нормы статьи 239 не совсем удачным. По ее мнению, «в статье установлена ответственность за одно из проявлений криминального, в том числе религиозного, экстремизма в виде создания объединения, посягающего на личность и права граждан». Типовым объектом преступления, предусмотренного статьей 239, согласно высказанному цитируемым автором мнению, является «общественная безопасность», а родовым объектом выступают общественные отношения, обеспечивающие основы конституционного строя и безопасности государства, тогда как свобода совести и право на объединение в данном случае нарушаются лишь косвенно [9].

В отношении непосредственного объекта достаточно распространенной является точка зрения, согласно которой, в качестве такового выступает здоровье населения [8]. При этом Скуратов Ю.И. и Энгельгардт А. А. уточняют, что непосредственным объектом являются общественные отношения, обеспечивающие нравственное и духовное здоровье населения [11].

Однако Чемеринский К.В. указывает, что необходимо иметь в виду, что объективную сторону состава данного преступления может образовывать также организация объединения, деятельность которого сопряжена с побуждением граждан к отказу от исполнения гражданских обязанностей, или к совершению иных противоправных деяний. Если под гражданскими обязанностями понимать обязанности, вытекающие из принадлежности лица к гражданству РФ или пребывания на ее территории, а под «побуждением к совершению иных противоправных деяний» — подстрекательство к совершению правонарушений, предусмотренных не только уголовным правом, то в данном случае вред, как физическому, так и нравственному здоровью, может вообще не возникнуть [7]. Получается, что определение непосредственного объекта преступления как посягательства исключительно на здоровье граждан не соответствует в полной мере содержанию объективной стороны рассматриваемого преступления.

Думается, что, ввиду существования также традиционного деления непосредственного объекта «по горизонтали», Скуратов Ю.И. и Энгельгардт А.А. говорят об основном непосредственном объекте, а Чемеринский К.В. о дополнительном непосредственном объекте.

Продолжая дискуссию о правильности обозначения категорией «здоровье» непосредственного объекта рассматриваемого преступления, полагаем, что в случае положительного ответа на данный вопрос произойдет определенное замещение видом объекта — непосредственным (если под видовым объектом подразумевать здоровье граждан и общественную нравственность), чего быть не должно, поскольку они соотносятся, как «особенное» и «единичное».

В литературе можно встретить и такую формулировку непосредственного объекта анализируемого преступления: «преступление, предусмотренное комментируемой статьей, посягает на установленный порядок создания и деятельности религиозных и общественных объединений, на права граждан, установленные Конституцией РФ, и их конституционные и иные гражданские обязанности, а также здоровье населения» [5]. Несколько иная формулировка предложена авторами другого комментария к Уголовному Кодексу Российской Федерации: объект преступления — здоровье населения и осуществление гражданских обязанностей в связи со злоупотреблением конституционным правом свободы совести [4]. Однако обоснование в обоих случаях производится, прежде всего, со ссылкой на статью 13 Конституции Российской Федерации, согласно которой запрещается создание общественных объединений, цели и действия которых направлены на разжигание социальной, расовой, национальной и религиозной розни. В числе таких объединений, по мнению ученых, могут оказаться и религиозные объединения, деятельность которых сопряжена с насилием над гражданами либо с побуждением граждан к отказу от исполнения гражданских обязанностей или к совершению иных противоправных деяний. Именно статья 239 УК РФ, по мнению этих авторов, служит уголовно-правовым средством охраны указанных конституционных установлений.

Полемизирует с данными авторами Дорожков С., который утверждает, что «не отрицая того, что эти преступления нарушают указанный порядок, полагаем не вполне обоснованной такую трактовку непосредственного объекта... Она носит чрезмерно формальный, нормативистский характер, напоминает ту (ныне едва ли не единодушно отвергнутую), в соответствии, с которой к объектам любых преступлений относились уголовно-правовые нормы, предусматривающие ответственность за них. Но от преступления страдает, терпит ущерб не норма, не установленные ею правила, в том числе порядок как их совокупность, а реальные общественные отношения, интересы, блага и ценности, охраняемые уголовным законом. К тому же следует иметь в виду, что порядок ... устанавливается и регулируется не только законом, но и подзаконными актами».

Завершая обзор существующих в литературе точек зрения, мы присоединяемся к тем авторам, которые указывают на необходимость расположения статьи 239 в главе 19 УК РФ «Преступления против Конституционных прав и свобод человека и гражданина» раздела VII «Преступления против личности». Мы полагаем, что обосновывать данную позицию необходимо со ссылкой на часть 2 статьи 30 Конституции РФ, в соответствии с которой никто не может быть принужден к вступлению в какое-либо объединение или пребыванию в нем; а также на часть вторую статьи 21, согласно которой никто не может быть подвергнут пыткам, насилию, другому жестокому или унижающему человеческое достоинство обращению или наказанию. Очевидно, что при организации объединения, посягающего на личность и права граждан, лицо не только не нарушает свободу объединения, свободу совести и вероисповедания, а, напротив, реализует их. Именно асоциальный характер реализации данных свобод служит поводом для криминализации соответствующего деяния, поскольку при осуществлении прав и свобод одними лицами не должны нарушаться права и свободы других лиц (часть 3 статьи 17 Конституции РФ). Подводя итог вышесказанному, сформулируем собственное понятие непосредственного объекта. Непосредственным объектом выступает свобода от физического и психического принуждения в сфере функционирования и деятельности общественных и религиозных объединений. Непринятие во внимание специфики непосредственного объекта данного преступления, неправильное его установление приводят на практике к многочисленным судебным ошибкам и затрудняют само привлечение виновных к ответственности за это преступление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурковская В.А. Проблемы определения объектов составов преступлений, предусматривающих ответственность за организованные формы экстремистской деятельности (ст. 239, 282, 282 УК РФ). / Проблемы уголовного, уголовно-процессуального законодательства и практики его применения. Сборник научных трудов. М., 2006.
2. Дмитриев О.В., Фокин М.С. Сектанство: уголовно-правовые аспекты. Учебное пособие. Омск: Омский гос. ун-т, 2002. URL: <http://apologet.orthodox.ru/apologetika/oglavlenie/sektovedenie.htm> (дата обращения: 15.09.2009).
3. Дмитриева Е.А. Уголовная ответственность за организацию объединения, посягающего на личность и права граждан.: Дисс. на соиск. уч. степ. канд. юр. наук. Красноярск, 2004. С. 66.
4. Дорожков С. Уголовно-правовая характеристика контрабанды // Законность. 2003. № 1. С. 6–9.
5. Наумов А.В. Практика применения уголовного кодекса российской федерации: комментарий судебной практики и доктринальное толкование/ Под редакцией Г.М. Резника М.: Волтерс Клувер, 2005. URL: <http://www.refermaker.ru/?newsid=223> (дата обращения: 15.09.2009).
6. Пиливец В.В. Уголовная ответственность за организацию и участие в объединениях, посягающих на личность и права граждан: дис. ... канд. юр. наук. Москва. 1998. С. 124–126.
7. Уголовное право России. Особенная часть: Учебник/ Под ред. Кудрявцева В. Н., Наумова А. В. М., 1999. С. 291. Или: Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Отв. ред. А.В. Наумов. М., 1999. С. 619. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Отв. ред. А.А. Чекалин; под ред. В.Т. Тютмина, В.С. Устинова, В.В. Сверчкова. М., 2002. С. 692. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. Расширенный уголовно-правовой анализ/ Под общ. ред. В.В. Мозякова М., 2002. С. 568.
8. Уголовное право России: Особенная часть/ Учебник под редакцией профессора Рарога. 1996. С. 256. Или: Российское уголовное право: Общая часть / Под ред. В.Н. Кудрявцева, А.В. Наумова. М., 1997. С. 268.
9. Уголовное право: Часть общая; Часть особенная: Учебник/ Под общ. Ред. проф. Л.Д. Гаухмана, проф. Л. М. Колодкина, С. В. Максимова. М., 1999. С. 602. Или: Комментарий к Уголовному Кодексу РФ/ Под общ. Ред. Ю.И. Скуратова и В.М. Лебедева. М., 1996. С. 550.
10. Фокин М.С. Уголовно-правовая характеристика организации религиозных объединений, посягающих на личность и права граждан: автореф. дис. ... канд. юр. наук. Омск, 2000. С. 14–15.
11. Чемеринский К.В. Проблемы определения объекта организации объединения, посягающего на личность и права граждан. // Вестник Северокавказского государственного технического университета. 2008. № 4 (17). URL: http://science.ncstu.ru/articles/vak/2008_04/law (дата обращения: 15.09.2009).

ПРИНЦИП ГЛАСНОСТИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО ПРАВОСУДИЯ

О.М. ПОЛИЕВА,

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

В статье анализируются актуальные проблемы развития и совершенствования принципов гласности и открытости судопроизводства и судебной деятельности в свете их исторического положения и сравнительного правоведения. Рассматриваются новейшие изменения в законодательстве о гласности и открытости судебной деятельности.

Ключевые слова: правосудие; судебная деятельность; закон; гласность судопроизводства; открытость судебной деятельности; предупреждение правонарушений.

Коды классификатора JEL: K41.

Принцип гласности в правосудии — это не только конституционный принцип, но и средство контроля за судами, общественное мнение о правосудии, и многое другое. Тем не менее, необходимость существования и реализации принципа гласности в любом виде судопроизводства признавалось научными кругами и государственными деятелями далеко не всегда.

Обращает внимание, что всех этапах отечественной истории действие принципа гласности неразрывно связывалось с такими началами судопроизводства, как непосредственность и устность, отражение чему можно найти даже в самых ранних правовых актах (в «Русской правде», Псковской судной грамоте и т.д.).

Так, в соответствии с требованиями «Русской правды» производство суда было «гласно и устно»: стороны, «послухи» и «видоки» заслушивались судьями, присяга производилась устно, а такие доказательства, как «испытание железом» или «испытание водой», не предполагали письменного представления доказательств. Дело возбуждалось вследствие устного заявления «на торгу», в законе прямо не закреплялась обязанность судей вести протокол и выносить решения в письменной форме [16, 42; 9, 68].

В последующем, в Псковской судной грамоте [7, 71], Судебнике 1497 г., Судебнике 1550 г., Сводном судебнике 1606 г. принцип гласности, теряя свои позиции, все больше уступал письменному началу судопроизводства [7, 152]. Так, дела возбуждались не только по устным заявлениям, но и по письменным жалобам. Соборное уложение 1649 г. уже подразумевало обязательную письменную жалобу [16, 45–46]. В ходе судебного разбирательства велся протокол, который вместе с решением заносился в «Судный список», выигравшей стороне вручалась «правовая грамота» [7, 128, 152]. Некоторые ученые, исследующий этот процесс говорят о том, что связано такое положение дел, прежде всего, с распространением грамотности и развитием правовой культуры, другие говорят — о фактическом разделении процесса на обвинительный (состязательный) и розыскной, следственный (инквизиционный), что прослеживается уже в Судебнике 1497 г. [3, 15].

По утверждению К. Кавелина, «ведение доказательств было у нас издревле словесное, изустное... Это объясняется характером суда, который был первоначально не что иное, как спор тяжущихся об иске в присутствии судей. Впоследствии к этому исключительно словесному изложению доказательств в суде мало-помалу примешивается письменное. Кажется, прежде всего стали излагаться письменно исковые челобитные... потом уже ответы и возражения» [6, 182]. Ситуация осложнялась и тем обстоятельством, что «судебный процесс состоит из двух стадий, судебного следствия и вершения, т.е. вынесения приговора, вышестоящим судом «по докладу»... Вышестоящий суд, получив «доклад», т.е. полный и правильно оформленный судный список, решает дело по существу» [7, 149].

Во времена правления Петра I принцип «письменности» в судопроизводстве получает свое дальнейшее развитие, о чем можно судить по Указу Императора от 16 марта 1697 г.: «принимать о том у истцов челобитные за руками и по тем челобитным ответчиков допрашивать в приказах перед судьями... и к тем допросам истцу и ответчику в то же время приложить руки и собрать по ответчике поручную запись, что ему ставится в приказе по вся дни до вершенья того дела, а без указу никуда не съехать; а прикладывая истцу к ответчиковым речам руки, для того, чтоб ответчик тех допросных речей после того каким вымыслом не переменял и подячий тех допросных речей не переписывал...» [7, 152].

Таким образом, принципы гласности, открытости, устности судебного разбирательства все больше уступают принципам письменности и закрытости. Стороны, отобразив свои мысли на бумаге, уже не являются в суд. Судьи вправе вынести окончательное решение без присутствия сторон и других участников процесса.

Вплоть до судебной реформы 60-х годов XIX в. отечественный судебный процесс велся тайно и письменно. Объяснялось такое положение дел зачастую следующим образом. «Присутствие народа ничего не дает для правосудия, так как в лице судей судит сам закон. Присутствующая в суде публика не дисциплинирует суд и стороны, ибо не имеет достаточного объема знаний, позволяющего следить за правильностью судопроизводства. Гласность судопроизводства содействует укрыванию следов преступлений, потворствует сговору подсудимых и приводит к тому, что среди молодежи распространяются сведения о способах совершения преступлений» [1, 47–48].

Устность же судебного разбирательства «служит обыкновенно источником незрелого и не обдуманного решения уголовных дел и влечет за собой ораторство в судах, столь вредное и противодействующее требованиям правды и справедливости, что под его покровом и защитой часть самый низкий злодей сходит с суда с титулом человека невинного, к явному соблазну и негодованию целого народа» [1, 48].

При осуществлении судебной реформы 60-х годов XIX в. отношение к принципу гласности коренным образом меняется. Так, в своей известной работе «Основы судебной реформы» (1891) Г.А. Джаншиев подчеркивал, что упускают из виду, как велико воспитательное значение гласности. Оно проявляется двояко: во-первых, в виде влияния формы и содержания судебного разбирательства на непосредственную аудиторию и чрез посредство печати, на отсутствующую публику, и, во-вторых, в виде воздействия аудитории на судей и ничем не заменимого контроля печати над судебными действиями.

«Тайна производства, подобно жестоким наказаниям, порождает сострадание к осужденному и неуверенность в правильности приговора», — отмечал профессор И.Я. Фойницкий [10, 95].

Другой видный русский процессуалист В.К. Случевский подчеркивал, что «на негласном суде невинный никогда не будет вполне оправдан» [12, 77; 15].

Конечно, нельзя сказать, что отношение научных кругов к принципу гласности, открытости судебного разбирательства оценивалось лишь положительно. Дореволюционные процессуалисты, ученые видели и негативные стороны исследуемого принципа. Тем не менее, они полагали, что положительное влияние принципа гласности перевешивает его отрицательные стороны, которые к тому же частично нейтрализуются проведением в исключительных случаях закрытого судебного разбирательства [12, 78; 15]. Возможность закрытого судебного разбирательства представляет особый интерес для подсудимого, обвиняемого в совершении относительно незначительных преступлений, когда общественное порицание представляется более тяжким наказанием по сравнению с предусмотренным законом. В Уставе уголовного судопроизводства 1864 г. было закреплено, что при разбирательстве у мирового судьи дел частного обвинения, судья имел право по ходатайству обеих сторон провести закрытое заседание.

Таким образом, отношение к принципу гласности изменилось в середине XIX в. и выразилось в том, что положение о публичности заседаний суда было включено в «Основные положения Устава уголовного судопроизводства», утвержденные Александром II 29 сентября 1862 г. И если в целом судебная реформа вводилась на территории поэтапно, то начала устности и гласности были введены одновременно во всех судах Российской Империи.

В советский период российской государственности с учетом классово-политических начал деятельности суда легальное правосудие должно было осуществляться гласно.

Так, в ГПК РСФСР 1923 г. в ст. 94 предусматривалось, что разбирательство дела происходит «публично и устно». Данные положения были использованы и при создании ГПК РСФСР 1964 г. УПК РСФСР 1922 г., УПК РСФСР 1923 г. воспроизвели следующее положение о гласности судебного разбирательства: «Рассмотрение дел происходит в открытом судебном заседании. Ограничение гласности допускается на все время заседания или на часть его только по мотивированному определению суда и притом лишь в случаях необходимости охраны военной, государственной или дипломатической тайны, а также по делам о некоторых указанных в законе половых преступлениях. В случае рассмотрения дела при закрытых дверях приговор провозглашается публично. В зал судебного заседания не допускаются лица, не достигшие 14-летнего возраста».

УПК РСФСР 1960 г. был построен на прежней идеологической основе концепции единства государственной власти и представляющих ее в процессе органов, признании приоритета государственных интересов перед интересами личности, обвинения перед защитой и т.д.

Гласный процесс способствовал выяснению истины, он обеспечивал выполнение советским судом его воспитательной задачи, так как судьи имели возможность правильно разобраться в обстоятельствах дела и верно их оценить, а присутствующие в зале судебного заседания имели возможность ознакомиться со всеми обстоятельствами дела [3, 15].

Значение открытости правосудия трудно переоценить до сих пор, как в сфере судопроизводства, так и в общественной жизни. Отсутствие развитой системы информационной открытости правосудия лишает граждан возможности эффективно осуществлять свои конституционные права и свободы, ограничивает эффективную реализацию задач судопроизводства. Поэтому к приоритетным задачам судебной реформы, проводимой в нашей стране в течение последних лет, относится рассмотрение судебных дел в соответствии с принципом гласности и обеспечение доступности информации о деятельности суда [8, 12].

Гласность судебного разбирательства в качестве конституционного принципа установлена и ч. 1 ст. 123 Конституции РФ 1993 г. Сущность указанного принципа заключается в том, что суд рассматривает уголовные, административные и гражданские дела в открытом судебном заседании.

Кроме того, гласность, открытость правосудия регулируют и международно-правовыми актами, среди которых можно назвать Международный пакт о гражданских и политических правах, Конвенция о защите прав человека и основных свобод.

Тем не менее, исходя из принципов разумности и целесообразности гласность не только может, но и должна быть ограничена. Так, безусловными основаниями к рассмотрению уголовного дела в закрытом судебном разбирательстве являются сведения, составляющие государственную или иную охраняемую федеральным законом тайну, рассмотрение уголовных дел в отношении лиц, не достигших 16-летнего возраста, дел о половых преступлениях, а также других дел (независимо от их категории) в целях предотвращения разглашения сведений об интимных сторонах жизни участвующих в них лиц, а также интересы обеспечения безопасности участников судебного разбирательства, их близких родственников, родственников или близких лиц (ст. 241 УПК РФ) [10].

Гражданское процессуальное законодательство придерживается подобного взгляда.

В соответствии с ч. 2. Ст. 10 ГПК РФ суд обязан вынести определение о разбирательстве дела в закрытом судебном заседании в случае когда: это противоречит интересам охраны государственной тайны; тайны усыновления (удочерения) ребенка; не получено согласие лиц, переписка и (или) телеграфные сообщения которых должны быть оглашены и исследованы судебном заседании, на такое оглашение и исследование (ст. 182 ГПК РФ).

Суд вправе вынести определение о разбирательстве дела в закрытом судебном заседании, если: заявлено соответствующее ходатайство лица, участвующего в деле, которое ссылается на: необходимость сохранения коммерческой или иной охраняемой законом тайны, неприкосновенность частной жизни граждан, иные обстоятельства, гласное обсуждение которых способно помешать правильному разбирательству дела либо повлечь за собой разглашение охраняемой законом тайны или нарушение прав и законных интересов гражданина; или имело место массовое нарушение порядка гражданами, присутствующими в судебном заседании (ч. 5 ст. 159 ГПК РФ).

Общепризнанно, что гласность правосудия означает широкое ознакомление граждан с правилами судопроизводства, а также с содержанием судебных актов. Данное положение требует, во-первых, развития правового просвещения и образования, во-вторых, установления дополнительных гарантий реализации судопроизводства.

С точки зрения правового просвещения и образования открытость правосудия способствует: во-первых, развитию гражданского общества, граждане которого в наибольшей степени осведомлены о своих правах и обязанностях, наиболее полной реализации гражданами своих конституционных прав и свобод; во-вторых, повышению уровня правовой культуры общества; в-третьих, созданию условий для быстрого и простого доступа граждан к информации, позволяющей решать юридические проблемы самостоятельно, без обращения за профессиональной помощью юриста; в-четвертых, повышению профессионального уровня участников процесса; в-пятых, информированию граждан и организаций о деятельности суда; в-шестых, усилению авторитета судебной власти, улучшению имиджа системы судопроизводства как действенного механизма защиты нарушенных прав.

С позиций реализации задач судопроизводства открытость правосудия содействует: во-первых, правильному, своевременному и обоснованному разрешению дела; во-вторых, укреплению гарантии независимости судей; в-третьих, беспристрастному осуществлению правосудия, предотвращению коррупции среди судей и усилению ответственности судей за принимаемые решения; в-четвертых, выполнению правосудием воспитательных и превентивных функций; в-пятых, укреплению законности и правопорядка; в-шестых, формированию законности и правопорядка; в-седьмых, формированию уважительного отношения к суду [8, 34].

Тем не менее, учитывая, что принцип гласности в России закреплен не только на общероссийском (конституционном), но и на международном уровне, стоит заметить, что на практике данный принцип реализуется небезупречно.

Во-первых, реализация принципа гласности ограничена в связи с тем, что доступ в здания судов не является свободным. Доступ всех желающих на судебные заседания невозможен. По мнению некоторых ученых следует обеспечить свободный проход граждан хотя бы в те помещения судов, в которых проводятся открытые судебные заседания [8, 35]. В то же время, гласность правосудия, как и любая гласность, должна иметь свои пределы, обусловленные законом и здравым смыслом. Об этом вполне определенно и обстоятельно высказывался председатель Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации А.А. Иванов на своей интернет-конференции «Обеспечение единства судебной-арбитражной политики», прошедшей еще в 2005 г.: «Судебные заседания открыты, но в то же время они должны быть безопасны. Установление пропускных систем — это способ обеспечения безопасности участников судебных процессов на случай, если такая угроза возникнет. Поэтому существование пропускных систем в виде металлических рамок, просвечивания вещей, металлоискателей и т.д. не противоречит принципу открытости правосудия. Другой вопрос, что судебная система не до конца обеспечена средствами защиты, которые позволяли бы сохранять открытость судебных процессов... И, конечно, недостаточное количество должностных лиц, которые занимаются охраной судов — это еще одна из причин. В то же время не должно быть препятствий для лица, которое соблюдает все требования безопасности и готово представить об этом соответствующее подтверждение — пройти соответствующие процедуры при проверке — для участия в процессе» [11, 15].

Во-вторых, принцип гласности в современных условиях означает возможность не только присутствовать в зале судебного заседания и фиксировать происходящее, но и знакомиться с материалами судебных процессов через средства массовой информации. Причем, в действующем российском законодательстве хоть и не содержится очевидных препятствий для подобных действий, однако нет и норм, регулирующих указанные отношения. В последнее время все нагляднее проявляется дис-

куссия, развернувшаяся между юристами и журналистами по поводу гласности судопроизводства. Сводится она, как правило, к двум основным моментам: первые обвиняют в том, что те тенденциозно освещают ход и результаты правосудной деятельности, а представители СМИ жалуются на то, что суды безосновательно ограничивают их право на доступ к процессуальной информации. В контексте вышеописанного спора, очевидно, что предметом обсуждения стало лишь ограждение судопроизводства от нежелательного внешнего воздействия. Что же касается права на личную и семейную тайну, тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений, защиты своей чести и доброго имени, то эти вопросы выпали из поля зрения дискутирующих [2, 45].

Таким образом, суд, защищая права одних, нарушает права других. В этой связи заслуживает внимания сложившаяся во многих государствах, в частности в странах-членах Совета Европы, практика использовать иные средства (помимо чтения вслух) для объявления решения суда. Например, депонирование судебных решений в канцелярии, доступной для всех. Европейский суд по правам человека считает, что подобные действия не противоречат п. 1 ст. 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод.

Подводя итоги анализу принципа гласности в отечественном судопроизводстве, можно констатировать, что этот принцип всегда сопутствовал российской действительности, отвечая тому или иному государственному, политическому режиму, существовавшему в отдельный промежуток истории. В современной же России проблема обеспечения гласности и открытости судопроизводства в условиях утраты доверия населения к справедливости правосудия, по мнению одних ученых, является одной из наиболее актуальных. По мнению других ученых, сегодня в правосудии наступил период «недозированной» гласности, которая по-своему ведет к ущемлению прав участников судопроизводства, и в особенности тех, которые связаны охраной личной либо семейной тайны. В этом смысле гласность есть меч, который не всегда сам исцеляет наносимые им раны [2, 46].

Важные шаги для ее решения были намечены в Федеральной целевой программе «Развитие судебной системы России на 2007–2011 годы», утвержденной постановлением Правительства РФ от 21 сентября 2006 г. №583. Кроме того, большим достижением в этом процессе является принятие Федерального закона от 22 декабря 2008 г. № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации» [13], который вступит в действие с 1 июля 2010 г.

Однако указанные меры в большинстве своем представляются недостаточными. Так, например, требует своего решения вопрос о четкой конкретизации оснований проведения закрытых судебных заседаний в уголовном судопроизводстве. О произвольных и субъективных решениях все чаще становится известным общественности. Уголовно-процессуальный закон устанавливает исчерпывающий перечень исключений из гласности уголовного судопроизводства в судах общей юрисдикции, не допуская его расширительного толкования и применения [5]. Важным при этом является то, что указанное решение не должно обязательно касаться всего судебного разбирательства, а может распространяться лишь на его соответствующую часть, в которой исследуются обстоятельства, не позволяющие суду предать их огласке.

Таким образом, принцип гласности объективно является важнейшим компонентом демократического, правового общества.

Именно гласность отправления правосудия оказывает необходимое воспитательное и предупредительное воздействие на присутствующих в зале судебного заседания, способствует укреплению законности и предупреждению правонарушений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баршев Я.И. Основания уголовного судопроизводства с применением к российскому уголовному судопроизводству. М., 2001. С. 47–48.
2. Бозров В. Гласность и тайна в уголовном судопроизводстве // Российская юстиция. 2002. № 2.
3. Воронов А.Ф. Эволюция принципа устности в гражданском процессе // Законодательство. 2005. № 8. С. 15.
4. Гласность есть меч, который исцеляет наносимые им раны (В.И. Ленин) // Полн. Собр. Соч. Т. 23. С. 53.
5. Заявление Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации «О праве граждан на гласность осуществления судебной власти» // Российская газета. 2008 г. 19 ноября. № 237.
6. Кавелин К. Основные начала русского судостроительства и гражданского судопроизводства в период времени от Уложения до Учреждения о губерниях. М., 1844. С. 82.
7. Кутафин О.Е., Лебедев В.М., Семигин Г.Ю. Судебная власть в России: история, документы: В 6 т. М. 2003; Период абсолютизма / Отв. ред. С.А. Колунтаев. М., 2003. С. 152.
8. Малешин Д.Я. Концепция реформы открытости правосудия // Законодательство. 2006. № 5.
9. Михайлов М. История образования и развития системы русского гражданского судопроизводства до Уложения 1964 г. СПб., 1848.
10. Научно-практический комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (под общ. ред. В.М. Лебедева; науч. ред. В.П. Божьев). 3-е изд., перераб. и доп. М.: «Юрайт-Издат», 2007.
11. Орлов А.В., Белов И.Л. Открытость и доступность правосудия в арбитражных судах // Арбитражные споры. 2006. № 2. С. 15.
12. Случевский В.К. Учебник русского уголовного процесса. Судостроительство-судопроизводство.
13. Федеральный закон от 22 декабря 2008 г. № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации» // Российская газета. 2008. 26 декабря. № 265.
14. Фойницкий И.Я. Курс уголовного судопроизводства. Т.1. СПб., 1996. С. 95.
15. Хрестоматия по уголовному процессу России. Автор-составитель — Э.Ф. Куцова М., 1999. С. 77.
16. Энгельман И.Е. Курс русского гражданского судопроизводства. Юрьев, 1912.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА ФИРМ В РАЗРАБОТКЕ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ДУОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

А.А. БРЫКАЛОВА,

старший преподаватель
кафедры прикладной информатики,
Институт Дружбы народов Кавказа (г. Ставрополь),
e-mail: sannette123@yandex.ru

Построена и проанализирована экономико-математическая модель сотрудничества конкурирующих фирм в разработке инновационных продуктов и инновационных технологий. Проведено ранжирование равновесных объемов инвестиций фирм в разработку инноваций при различных сценариях сотрудничества.

Ключевые слова: сотрудничество; конкуренция; продуктовые и технологические инновации.

Коды классификатора JEL: D43.

Как правило, отдельные компоненты конечного продукта могут быть использованы при производстве различных разновидностей продукции, при условии, что соответствующие интерфейсы в различных видах продукции стандартизованы. По этой причине многие компании (являющиеся и не являющиеся конкурентами) договариваются о совместной разработке некоторых компонентов конечного продукта. Например, компании BMW Group, DaimlerChrysler AG и General Motors Corporation заключили соглашение о совместной разработке гибридной системы запуска двигателей [4]. Эта система будет использоваться в различных моделях автомобилей трех компаний-участниц. Одной из причин того, что фирмы часто сотрудничают только частично, наряду с высокими транзакционными издержками, является воздействие сотрудничества фирм на конкуренцию на товарном рынке. Решения фирм, сотрудничающих в научно-исследовательских разработках, но конкурирующих на товарных рынках, о степени сотрудничества, включают неявное решение о степени конкуренции. Это объясняется тем, что даже если сначала фирмы могут предпочитать более высокую степень дифференциации (более слабую конкуренцию на товарном рынке), они будут обладать ограниченной возможностью дифференцировать их продукцию, если оказываются вовлеченными в совместную разработку инновационного продукта для слишком большого числа компонентов конечного продукта. Это объясняется тем, что даже если сначала фирмы могут предпочитать более высокую степень дифференциации (более слабую конкуренцию на товарном рынке), они будут обладать ограниченной возможностью дифференцировать их продукцию, если оказываются вовлеченными в совместную разработку инновационного продукта для слишком большого числа компонентов конечного продукта. Это, в свою очередь, может означать, что совместная разработка инновационного продукта, наряду с выгодами, может включать и издержки в виде интенсификации конкуренции на товарном рынке, которая может быть существенной, особенно на рынках, на которых дифференциация продукции имеет значение для потребителей. При моделировании сотрудничества фирм следует также учитывать, что во многих отраслях потенциальные конкуренты сотрудничают как в разработке инновационных продуктов, так и в разработке инновационных технологий. Большинство научно-исследовательских совместных предприятий, созданных, например, в автомобилестроении, сотрудничают не только в разработке определенных компонентов инновационного продукта, то также в разработке наиболее эффективных (снижающих производственные затраты) технологий производства этих компонентов. Например, компании BMW Group, DaimlerChrysler AG и General Motors Corporation могут сотрудничать в разработке инновационных снижающих затраты технологий для производства совместно разрабатываемой ими гибридной системы запуска. Однако маловероятно, что фирмы будут сотрудничать в разработке инновационных технологий по тем компонентам конечного продукта, которые разработаны ими независимо друг от друга. Вместо этого каждая фирма проводит собственные разработки инновационных технологий по тем компонентам конечного продукта, которые разработаны самостоятельно. Тем самым имеет место прямая связь между решениями фирм относительно разработки инновационных продуктов и разработки инновационных технологий; эта связь не рассматривалась ранее в литературе [2; 3; 5].

Сначала в работе построена экономико-математическая модель дуополии, в которой фирмы осуществляют только разработку инновационных продуктов. Фирмы сотрудничают в производстве отдельных компонентов конечного продукта. Степень сотрудничества фирм определяет степень общности (и, следовательно, степень дифференциации) двух конечных продуктов. Наряду с тем, что фирмы разделяют затраты разработки общих компонентов продукта, они осуществляют независимые разработки остальных компонентов конечного продукта. Поэтому более высокая степень сотрудничества (т.е. более высокая степень общности продуктов) приводит к экономии затрат на разработку, однако интенсифицирует постинновационную конкуренцию, снижая степень дифференциации между конкурирующими конечными продуктами.

Рассматриваем конечный продукт, состоящий из отдельных компонентов, разработка которых может осуществляться конкурирующими компаниями совместно. Предполагаем, что, хотя компании разделяют затраты на разработку общих компонентов конечного продукта, они независимо друг от друга разрабатывают остальные компоненты конечного продукта. Рассматриваем две фирмы, которые осуществляют разработку инновационных продуктов и далее конкурируют на товарном рынке дифференцированной продукции. После того, как конечные продукты разработаны, компании могут производить продукцию при постоянных предельных производственных затратах. Прибыль компании i , до вычета затрат на разработку конечного продукта, обозначаем через $\pi_i(s)$, где s обозначает степень дифференциации продукции. Компании совместно принимают решение относительно компонентов конечного продукта, которые будут разрабатываться совместно, то есть относительно степени общности видов конечной продукции, α , причем $\alpha \in [0, 1]$. Степень общности конечных продуктов α определяет степень сотрудничества компаний в разработке конечного продукта; значение $\alpha = 0$ соответствует ситуации, когда кооперация полностью отсутствует, а $\alpha = 1$ соответствует случаю, когда компании разрабатывают совместно конечный продукт целиком. Степень сотрудничества компаний в разработке конечного продукта определяет и затраты на разработку конечного продукта, и степень дифференциации видов продукции, производимых на рынке дуополии. Предполагаем, что фирмы поровну разделяют между собой затраты на разработку общих компонентов конечных продуктов. Кроме того, каждая из компаний осуществляет собственные (независимые от конкурирующей компании) научно-исследовательские разработки остальных компонентов конечного продукта, и несет при этом затраты в полном объеме.

Найдены характеристики возникающего равновесия. С учетом симметрии фирм, на второй стадии для данного уровня сотрудничества α каждая компания получает валовую прибыль $\pi(S(\alpha))$. На первой стадии фирмы совместно устанавливают степень сотрудничества в разработке инновационных продуктов в целях максимизации совокупной прибыли. Решение этой задачи характеризует равновесный уровень сотрудничества фирм α . При условии существования внутреннего решения равновесный уровень сотрудничества компаний в разработке инновационных продуктов характеризуется следующим уравнением

$$\frac{\partial \pi(s)}{\partial s} \frac{\partial s}{\partial \alpha} + \frac{1}{2} \frac{\partial d}{\partial \alpha} = 0. \quad (1)$$

Первый член в уравнении (1) отрицателен, тогда как второй положителен. Более высокий уровень сотрудничества компаний в разработке общих компонентов конечных инновационных продуктов предполагает большую экономию затрат на разработку (эффект затрат на разработку), однако в то же время более высокая степень общности продукции компаний означает более низкую степень дифференциации продукции, что наносит ущерб компаниям на стадии конкуренции (эффект конкуренции).

Соотношение (1) показывает, что в оптимуме фирмы выбирают более высокий уровень сотрудничества в разработке инновационных продуктов, если эффект конкуренции мал по сравнению с эффектом затрат на разработку инновационных продуктов. Эффект конкуренции мал, если предельное воздействие дифференциации продукции на прибыли фирм невелико и/или степень общности продуктов компаний оказывает незначительное предельное воздействие на степень дифференциации продукции. Следовательно, можно ожидать высокий уровень сотрудничества на рынках, на которых дифференциация продукции не является важным детерминантом конкуренции и/или на рынках, на которых затраты на разработку инновационных продуктов относительно велики.

Построенная экономико-математическая модель сотрудничества компаний в области разработки инновационных продуктов дополнена рассмотрением стадии, соответствующей разработке инновационных технологий. Исследовано взаимодействие между разработкой инновационных продуктов и разработкой инновационных технологий, определив функции спроса и затрат. Рассмотрены три сценария сотрудничества компаний в области разработки инновационных технологий: отсутствие сотрудничества, полная кооперация и частичная кооперация.

Для всех трех сценариев сотрудничества компаний в области разработки инновационных технологий предполагается, что компании сотрудничают в области разработки инновационных продуктов и принимают решение относительно совместно разрабатываемых компонентов конечного продукта. Три сценария различаются степенью сотрудничества фирм в области разработки инновационных технологий. При отсутствии сотрудничества фирмы принимают решения относительно своих инвестиций в разработку инновационных технологий независимо. При полной кооперации фирмы сотрудничают в разработке инновационных технологий для всех разрабатываемых компонентов конечного продукта, и разделяют между собой затраты на разработку инновационных технологий. В обоих сценариях нет непосредственной связи между решениями относительно разработки инновационных продуктов и разработки инновационных технологий, и они взаимодействуют только на стадии конкуренции. Наконец, при частичной кооперации фирмы сотрудничают в разработке инновационных технологий только частично. В этом случае предполагаем, что фирмы вовлекаются в совместный процесс разработки инновационных технологий только по тем компонентам конечного продукта, которые разработаны компаниями совместно. Это предположение вводит прямую связь между степенью сотрудничества компаний в области разработки инновационных продуктов и инновационных технологий. Затраты на осуществление разработки инновационных технологий для фирмы состоят из двух частей, первая из которых представляет затраты на осуществление разработ-

ки инновационных технологий для общих компонентов конечного продукта, а вторая — для компонентов, разрабатываемых фирмами индивидуально.

Установлено, что в сценариях отсутствия сотрудничества и полной кооперации равновесные уровни инвестиций в разработку инновационных технологий снижаются с ростом степени сотрудничества в разработке инновационных продуктов. Кроме того, равновесная степень сотрудничества фирм в разработке инновационных продуктов выше, если предельные затраты на разработку компонентов конечного продукта и предельные затраты на осуществление разработки инновационных технологий выше. Напротив, при сценарии частичной кооперации равновесная степень сотрудничества фирм в разработке инновационных продуктов могут и повышаться, и понижаться с ростом предельных затрат на осуществление разработки инновационных технологий. Основным результатом анализа этого сценария состоит в том, что интенсивность сотрудничества в разработке инновационных продуктов, определяемая как отношение объемов инвестиций в разработку инновационных технологий для общих и самостоятельно разрабатываемых компонентов конечного продукта, снижается с ростом степени сотрудничества фирм в разработке инновационных продуктов.

Показано, что для данной степени сотрудничества фирм в разработке инновационных продуктов ранжирование равновесных объемов инвестиций в разработку инновационных технологий при различных сценариях сотрудничества зависит от степени дифференциации продукции. Для высоких степеней дифференциации продукции (низкой конкуренции на товарном рынке) инвестиции в разработку инновационных технологий наиболее высоки при сценарии полной кооперации, и минимальны при сценарии отсутствия сотрудничества. Объемы инвестиций в разработку инновационных технологий при сценарии частичного сотрудничества фирм находятся между соответствующими объемами при сценариях полной кооперации и отсутствия сотрудничества, причем объемы инвестиций в разработку инновационных технологий для общих компонентов выше объемов инвестиций в разработку инновационных технологий для самостоятельно разрабатываемых фирмами компонентов. Причина состоит в том, что когда интенсивность конкуренции невелика, предельная доходность инвестиций в разработку инновационных технологий высока, и разделение фирмами затрат в условиях сотрудничества приводит к более высоким инвестициям в разработку компонентов конечного продукта, по которым фирмы сотрудничают. При низких степенях дифференциации продукции ранжирование равновесных объемов инвестиций в разработку инновационных технологий меняется на противоположное. Причина состоит в том, что когда интенсивность конкуренции высока, фирмы стремятся инвестировать агрессивно в разработку инновационных технологий для тех компонентов конечного продукта, которые разрабатываются фирмами самостоятельно, и фирмы интернализуют этот эффект конкуренции для совместно разрабатываемых компонентов конечного продукта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брыкалова А.А. Моделирование и анализ кооперации компаний в области разработки инноваций // Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции «Развитие инновационного потенциала предприятий, отраслей и формирование направлений его стратегического развития». Пенза, 2009.
2. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 8. С. 22–34.
3. Инновационная и конкурентная стратегия корпораций. Научно-аналитический обзор. М.: ИНИОН, 1994.
4. <http://www.gm.com/>
5. Kamien M.I., Zang I. Meet me halfway: research joint ventures and absorptive capacity // Int. J. Ind. Org. 2000. Vol. 18. P. 995–1012.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Т.А. ПЛАКСУНОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Волжский гуманитарный институт (филиал) ВолГУ,
e-mail: plaksunova@vgi.volsu.ru

В статье анализируются теоретические подходы к проблеме неоднозначной трактовки такой категории как «человеческий капитал», ее содержания, образования и роли в инновационной экономике.

Ключевые слова: человеческий капитал; человеческий потенциал; инновационная экономика; структура человеческого капитала; производство человеческого капитала; природный капитал; капитал.

Коды классификатора JEL: J24.

Перспективы мировой экономики в XXI в. определяются характером перехода стран к новому этапу развития производительных сил: от индустриальной стадии, где доминировало крупное механизированное машинное производство, к постиндустриальной, где будут превалировать сфера услуг, наука, образование и т.д. Производство материальных благ, безусловно, сохранит свою значимость, но его экономическая эффективность будет определяться в первую очередь использованием высококвалифицированных кадров, новых знаний, технологий и методов управления.

Таким образом, на первый план выдвигается способ производства и передачи знаний и, собственно, сам человек — его интеллектуальный потенциал. По расчетам Всемирного банка, в составе национального богатства США основные производственные фонды (здания и сооружения, машины и оборудование) составляют всего 19%, природные ресурсы — 5%, а человеческий капитал — 76%. В Западной Европе соответствующие показатели — 23, 2 и 74%; в России — 10,40 и 50% [6, 12]. Поэтому все большая часть исследователей считает человеческий капитал самым ценным ресурсом постиндустриального общества, гораздо более важным, чем природное или накопленное богатство.

По вопросу состава человеческого капитала у экономистов нет единого мнения. Так, Г. Беккер предлагает выделять в нем капитал образования (знания общие и специальные), капитал здоровья, капитал профессиональной подготовки (квалификация, навыки, производственный опыт), капитал миграции, а также обладание экономически значимой информацией и мотивацией к экономической деятельности. Л. Туроу включает в человеческий капитал такие черты, как «уважение к политической и социальной стабильности». В. Марцинкевич анализирует влияние на созидательный потенциал человека его активности, ответственности, честности, коллективизма, коммуникабельности [7, 14]. И. Ильинский предлагает выделять в человеческом капитале образование, здоровье и общую культуру [5, 28].

Такая разнонаправленная трактовка данного понятия, на наш взгляд, заключается в том, что авторы не разделяют понятие «потенциал человеческого капитала» и сам «человеческий капитал».

Понятие «потенциал человеческого капитала» более раннее, чем «человеческий капитал» и более широкое, поскольку помимо способностей, используемых в хозяйственной практике, оно включает и возможности развития самого человеческого капитала. Современного работника характеризует, прежде всего, именно потенциал. При сопоставлении понятий «потенциал» и «капитал» выделяют два момента. Во-первых, указывают, что имеются в виду те свойства потенциала, которые могут быть использованы в процессе труда. Например, «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост зарплат (доходов) данного человека» [4, 84]. Во-вторых, часть авторов не ограничивается указанным выше уточнением и подчеркивает, что человеческий капитал как и всякий другой капитал должен иметь способность воспроизводиться, то есть, понесенные на его создание расходы должны принести еще большие доходы [1].

Однако необходимо осознать, что без имеющегося «потенциала» невозможно качественное увеличение «человеческого капитала», но наличие потенциала не всегда обеспечивает его качественное воспроизводство.

Проблема человеческого потенциала в инновационной экономике возникает как цепочка задач: увеличение человеческого потенциала в двух аспектах: каждой личности и населения в целом; создание условий для превращения потенциала в человеческий капитал; реализация этой цепочки применительно к особым требованиям инновационной экономики. Собственно, особые требования возникают как профессиональные, в остальном же это общие требования постиндустриальной экономики [1].

Итак, под «потенциалом человеческого капитала» страны следует понимать совокупность физических и духовных сил ее жителей, которые могут быть использованы для достижения индивидуальных и общественных целей — как инструментальных, связанных с обеспечением необходимых условий жизнедеятельности, так и экзистенциальных, включающих расширение самих потенций человека и возможностей его самореализации.

Основу потенциала человеческого капитала составляет демографический потенциал, определяемый численностью и возрастно-половым составом населения. Хотя Россия входит в число крупнейших по числу жителей стран мира, существует очевидное несоответствие между ее населением и размерами территории, протяженностью границ, огромностью пространств, нуждающихся в освоении, неразвитостью поселенческой сети и т.п.

Многомерный потенциал человеческого капитала зависит от качественных характеристик людей, от их соматического и психического здоровья; социальных потенций; развитости материальных и духовных потребностей и возможностей их удовлетворения, включая возможности трудовой деятельности и ее содержание; образованности; социокультурной мотивированности поведения и пр. Все эти характеристики системны, они не могут соединяться в произвольном порядке. Тип личности, система ценностей и предпочтений, структура и настоятельность интересов, степень активности, психологические реакции — все взаимосвязано и в таком взаимосвязанном виде формируется социальной средой. Каково общество, таков и человек. Но верно и обратное: каков человек, таково и общество. В этом кроются границы социального действия, в этом же — ценность понятия человеческого потенциала.

Несмотря на явную противоречивость понимания структуры человеческого капитала, все исследователи единодушны в признании доминирующего значения образовательного фактора, то есть знаний, навыков, умений и способности к их восприятию и периодическому обновлению — всего того, что закладывает в человеке формальное образование. Многие исследователи пытались отделить влияние образовательного фактора на рост будущих доходов от влияния социального происхождения, здоровья и способностей. Использовались различные методики и модели, но результаты, к которым приходят разные авторы в отношении значения образовательного фактора, практически совпадают: суммарное воздействие всех факторов, за исключением образования, составляет не более 40%, а 60% разницы в доходах человека объясняется уровнем его образования [3, 81]. Итак, все согласны, что сфере образования принадлежит наиболее мощный кумулятивный вклад в рост будущих заработков индивидуума. Кроме того, повышение образования опосредованно увеличивает капитал здоровья человека и его социальное благополучие. Поэтому некоторые исследователи прибавляют 15–20% к определенным ранее 60%; высказывают мнение, что совокупный вклад образования в рост будущих доходов общества и индивидуума составляет не менее 75–80% [2, 64].

Таким образом, логично утверждать, что образование является ведущей отраслью производства человеческого капитала, перехода накопленного потенциала в капитал.

Поэтому государству экономически целесообразнее инвестировать средства в студентов, обладающих большими способностями. Учащиеся с меньшими способностями должны наращивать свой капитал преимущественно частным способом.

В социальном плане приоритетная государственная поддержка способных, а не бедных всегда вызывает общественный протест. Государство должно стремиться к созданию системы, повышающей вероятность получения высшего образования бедными, но способными гражданами путем различных схем оказания финансовой помощи, компенсирующими на льготной, возвратной основе значительную часть индивидуальных издержек. Возвратная система дополнительной финансовой помощи государства в этом случае более предпочтительна, так как индивидуум находится на низшей социальной ступени достаточно временно. После получения высшего образования он постепенно перемещается вверх по социальной лестнице и соответственно обретает возможность компенсировать обществу те дополнительные инвестиции, которые были затрачены им (обществом) на такое перемещение.

Следовательно, в сфере высшего образования, по нашему мнению, должна доминировать государственная поддержка по способностям индивидуумов, критерий же социального статуса должен быть вторичным.

Однако при всей формальной убедительности связывания инновационного пути развития с превращением человеческого потенциала в человеческий капитал в рамках наемного труда, есть сомнения по существу этого процесса. Так, Р.С. Моисеев видит опасность в безграничном переводе всего богатства творческого потенциала человека в товарную форму. Он проводит аналогию с использованием природных ресурсов, приводящим к нанесению ущерба природе. «Превращение социальной составляющей человека в «Капитал» (хотя бы и «человеческий») противоречит этим требованиям Равенства, Братства, Свобод и Прав для Человека» [5].

Происходит опасное сужение понятия — человеческий капитал не должен подменять понятие человека. Природный капитал не то же самое, что природа. В обоих случаях вне поля зрения и поля ответственности остается часть объекта, которая может бесконтрольно разрушаться, уменьшая свой потенциал.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреев Ю.Н.* Человеческий капитал в инновационной экономике // <http://www.mii.ru/library/doc/andreev.doc>
2. *Гринзудей Д., Хаунес М.* Оценка выгод для общества от системы высшего образования // Экономика образования. 2002. № 3. С. 64.
3. *Давыдов А.Ю.* Образовательный фактор в формировании и развитии человеческого капитала. Кандидатская диссертация. 08.00.01. Пятигорск, 2001. С. 81.
4. *Добрынин А.И.* Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. СПб.: Наука, 1999. 175 с.
5. *Ильинский И.В.* Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве. СПб., 1996. С. 28.
6. *Майбуров И.* Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России // МЭ и МО. 2004. № 4.
7. *Марцинкевич В.И., Соболева И.В.* Экономика человека. М., 1995. С. 14.
8. *Моисеев Р.С.* К вопросу о теориях «человеческого» и «природного» капиталов, <http://www.terrakamchatka.org/publications/article1.htm>

АКТУАЛЬНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Э.А. КУЗНЕЦОВ,

аспирант,

Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента,
350063, Краснодар, ул. Кубано-Набережная, 3;

В.В. СОРОКОЖЕРДЬЕВ,

доцент

кафедры экономической теории,
Кубанский государственный технологический университет,
350072, г. Краснодар, ул.Московская, 2

В работе рассмотрены и проанализированы основные проблемы формирования и реализации экономической политики России на основе применения альтернативного подхода. Предложены меры по совершенствованию экономической политики в рамках стратегии модернизации.

Ключевые слова: экономическая политика; стратегия социоэкономического развития; альтернативный подход; модернизация.

Коды классификатора JEL: D70.

Современный мировой финансово-экономический кризис продемонстрировал, что, пожалуй, основным фактором, его определяющим — при всей сложности и противоречивости задействованных здесь процессов, является нарушение функционирования самой системы хозяйственного управления, в которой необходимо — причем срочно, в соответствии с динамикой момента многое менять. Особую актуальность в современных российских условиях приобретает реализация принципа альтернативности в разработке и осуществлении экономической политики. Причем адекватное восприятие альтернатив при регулировании социоэкономических отношений, так же как и создание необходимых условий для эффективной экономической конкуренции при общем оздоровлении системы управления в стране (имеется в виду, прежде всего, улучшение прозрачности принимаемых решений и включение государственной власти в единую систему конкуренции) позволяют успешно решать стоящие перед обществом задачи в переломные периоды его существования, и, наоборот — отсутствие серьезных позитивных сдвигов на данных направлениях в такие ключевые моменты ведет к деградации и потере национальной конкурентоспособности.

Как отмечал Ф. Хайек, данные принципиальные моменты являются также важнейшими отличительными характеристиками цивилизованного (развитого) рыночного хозяйства по отношению к нерыночной (или в условиях современной России — «недориночной») системе ее организации, типичным примером которой являлась советская плановая экономика. Именно полноценная реализация принципа альтернативности в принятии и реализации решений, когда существенно отличающиеся друг от друга, но потенциально полезные действия каждого субъекта общества (в том числе и научные концепции) имеют право на поддержку и распространение, а не исключительно — государства и «курируемых» им структур, отличает либеральную рыночную систему от тоталитарной, которая имеет ограниченный доступ к ценной информации в хозяйственной и общественной жизни и поэтому закономерно становится неконкурентоспособной в современных условиях [15]. По мнению одного из крупнейших теоретиков системы государственного участия в экономике, основателя немецкой экономической школы ордолиберализма В. Ойкена, отсутствие адекватной возможности калькулирования и использования альтернативных издержек в советской (нерыночной) хозяйственной системе порождали ее перманентную неэффективность и принципиальную нереформируемость [9]. На взгляд исследователя социального рыночного хозяйства Германии Х. Ламперта, инициативы граждан страны и других субъектов экономики должны представлять реальную альтернативу и конкуренцию регулирующим усилиям государственных структур в единой системе хозяйства — «экономического порядка», в том числе формирование и обеспечение работоспособности экономики, осуществление целенаправленной координации всех видов экономической деятельности, достижение основных общественно-политических целей [7].

Реализация принципа альтернативности применительно к экономической сфере, связана, прежде всего, с организацией хозяйственной деятельности **в процессе реализации экономического выбора**. При этом сравнение различных вариантов действий с точки зрения показателей непосредственной результативности, т.е. дискретного экономического эффекта, а также приемлемости (соответствия интересам) для различных взаимосвязанных субъектов хозяйства в достаточно протяженных пространственно-временных координатах (т.е. синергического и отложенного эффекта от реализации принятого варианта решения) подразумевает, что в любом случае существуют издержки,

связанные с потерей полезного эффекта из-за отказа от другого (альтернативного) акта, в качестве которого (для максимизации эффекта сравнения) принимается наилучший из всех возможных непринятых вариантов. Таким образом, путем всесторонней, постоянно изменяющейся и совершенствующейся процедуры сравнения всех потенциально полезных действий (в рамках достигнутого понимания механизмов экономической активности) возможна организация эффективного учета данных издержек, приводящая, в большинстве случаев, к выбору наиболее оптимальных решений и минимизации потерь, связанных с упущенными вариантами на всех уровнях хозяйственной системы.

Формирование и реализация экономической политики может сопровождаться такими процессами, когда изначально, вследствие наличия непродуктивной модели хозяйственной организации в локальном или же более крупном масштабе, польза от значительной или даже подавляющей части принимаемых действий невелика как в абсолютном, так и относительном выражении — вплоть до наличия чистых убытков, возникающих вследствие превышения издержек над доходами. При этом заведомо неэффективные действия из-за неадекватного учета потенциально полезных альтернатив, порождают цепь других действий, балансирующих друг друга и формирующих подобные же, т.е. мало — или контрпродуктивные институты, а также структуру, механизмы и инструменты экономической политики.

В настоящее время в научном и бизнессообществе сложилась достаточно определенная точка зрения, согласно которой реализация социально-экономической стратегии на всех уровнях и до кризиса и сейчас является во многом не соответствующей запросам экономики и общества, несмотря на ряд серьезных успехов. Очевидными успехами власти к настоящему времени являются достигнутая определенная социально-экономическая стабильность, ускорение темпов экономического роста, существенное расширение степеней свободы для частной инициативы, некоторое «осовременивание» отношений в рамках существующей социально-экономической системы, а также, главным образом, — формирование условий для людей, способных реализовать свой активный творческий потенциал и деловую инициативу в самых различных сферах экономики и общества, включая и саму власть. Указанные выше достижения не приобрели системного и устойчивого характера и, к сожалению, не так значимы, как в сравнении с обвалом в 90-е годы, так и (что сейчас особенно актуально) — при сопоставлении с имеющимися острыми внутренними проблемами и конкурентными вызовами извне. На наш взгляд, следует в целом согласиться с А. Швецовым, отмечающим, что эти изменения никак не знаменуют собой свершившийся прорыв и, тем более, — исторический переход к новому типу государственного регулирования, а только — лишь его имитацию. До настоящего времени практически отсутствуют серьезные признаки глубинной новизны в содержании, подготовке и реализации решений государства по стратегическим направлениям развития экономики и общества [16].

К сожалению, несмотря на установку на поддержку и активное восприятие альтернативных взглядов на экономическую политику, содержащуюся в последних программных инициативах Президента РФ, продолжает превалировать такая практика принятия и реализации стратегических решений по социально — экономическому развитию страны, когда лишь в малой степени используется ценный опыт и имеющиеся разработки отечественных науки и бизнеса, а также не происходит серьезных корректив установившегося стратегического курса в связи с изменяющейся ситуацией в стране и в мире. Это, по сути, является основной «претензией» по отношению к власти со стороны большинства российских ученых-экономистов, не относящиеся к неоклассическому «mainstream»у [1, 2, 4, 5, 10, 16], а также — бизнесменов и других представителей гражданского общества. Подобная ситуация является неприемлемой и с позиции последовательного либерализма, так как экономическая политика, не учитывающая реальных общественных альтернатив резко ограничивает естественные частные (инкрементные по терминологии Д. Норта) положительные институциональные изменения, т.е. инновации в самом широком смысле [6].

По нашему мнению, подобный упрощенный и тенденциозный подход центральных властей к оценке, использованию и развитию альтернативных возможностей, существующих в экономике и обществе, является главной причиной такого широкомасштабного падения национальной конкурентоспособности, особенно в сравнении (имеется в виду, прежде всего, Китай) с рядом других стран, решающих сходные социохозяйственные задачи. В переходном и нестабильном состоянии хозяйства (а таковое, к сожалению, в наших условиях является типичным и перманентным) важное значение приобретает выделение (на основе тщательного отбора продуктивных альтернатив) приоритетов экономической политики, позволяющее решать наиболее актуальные задачи и, на их основе, обеспечивать системные сдвиги в экономике и обществе. Во-первых, это реорганизация стабилизационной политики, т.е. обеспечение стабильности, безопасности, формирование системы определения статуса экономической и общественной деятельности. Во-вторых, необходимы кардинальные изменения в социальной политике, т.е. в формировании и регулировании доходов и собственности. В третьих, требуются существенные улучшения в политике поддержки предпринимательства и конкуренции, прежде всего — в создании условий для развития различных бизнес-структур и соответствующей системы институтов.

Следует отметить, что стабилизационная политика, несомненно, носит базисный характер по отношению к другим ее разновидностям, так как способствует достижению определенной упорядоченности и целесообразности, ориентации на предсказуемую перспективу в деятельности всех хозяйственных субъектов (это относится к созданию и реформированию бизнеса, инновациям и т.д.), а также гарантирует защиту экономически и социально обоснованных интересов хозяйствен-

ных акторов. Важное значение здесь имеет создание соответствующей законодательной основы; однако последняя, даже по оценкам ряда членов правительства, не имеет системного характера и не соответствует ни реалиям сегодняшнего дня, ни, тем более — модернизационным перспективам. При этом значительная часть вновь принимаемых и уже действующих законодательных актов несут явную угрозу активизации процессов, связанных с получением властно-корпоративными структурами возможностей для односторонних выгод в отношении бизнеса и граждан, т.е. создают реальную почву для коррупции и необоснованного доминирования государства в процессе принятия и реализации решений в различных сферах и отраслях; они, как правило, не являются законами прямого действия, их сущностное содержание в ходе прохождения через властные структуры, зачастую, выхолащивается. При этом некоторые новации (например, поправки в статью 178 УК РФ, вводящие уголовную ответственность за антиконкурентную направленность действий хозяйственных субъектов) являются беспрецедентно жестокими в мировой практике и явно провоцируют необоснованные карательные действия в отношении практически любого масштабного бизнеса.

Неурегулированность вопросов, связанных с реализацией основных целей обозначенного выше направления экономической политики, содержащего, помимо указанного выше, также меры по поддержанию воспроизводственных пропорций, финансовой стабильности и т.д., усугубляется также тем, что практически любые права хозяйствующих субъектов могут быть нарушены органами государственной власти «точно», в зависимости от складывающейся ситуации, в связи с тем, что последние руководствуются в своей деятельности преимущественно конъюнктурными соображениями, а не сбалансированной (основанной на стабильных и взаимовыгодных договоренностях) стратегией. Это касается и трактовки исключительно в бюрократической «редакции» социальной ответственности предпринимателей и, прежде всего, реальной угрозы неоправданного вмешательства в бизнес или же его захвата.

Достижения в сфере формирования и распределения доходов и собственности (как и выполнение так называемых «социальных обязательств») властями сегодня уверенно заносится в свой безусловный актив, что, на наш взгляд, является в целом необоснованным. Основанием для такого вывода опять-таки являются наличествующие системные изъяны в учете реальных интересов граждан и бизнеса, а также в использовании альтернативных возможностей их развития. На деле происходит все большая концентрация доходов и ресурсов под контролем центрального правительства и близких к нему коммерческих и иных структур, в то же время государство явно (как в отношении организации и финансирования инвестиций в транспортную инфраструктуру) или же завуалированно (в части достижения оптимальных пропорций распределения и перераспределения доходов) отказывается в полной мере выполнять свои «уставные» обязанности. В результате — за последние годы существенно деградирует инфраструктура — основополагающее условие для эффективного функционирования бизнеса и обеспечения комфортных условий проживания граждан; усиливается давление на предпринимателей со стороны властей всех уровней; также осуществляется финансовое обескровливание региональных и муниципальных бюджетов, устанавливаются чрезвычайно низкие стандарты социального обеспечения граждан (которые, в таком случае, можно легко выполнять и «перевыполнять»).

Также неприемлемой является ситуация с формированием первичных доходов для основной массы населения, получающей заработную плату, доля которой в национальном доходе России за последние годы составляет порядка 30%, в то время как в «старых странах» Евросоюза и в США — около 70%, в Японии — 3/4. Такое положение делает заработную плату, являющуюся основным доходом граждан страны (равно как и другие доходы, формирующиеся на ее основе) в российских условиях неэффективными стимуляторами экономической активности, что, в свою очередь, приводит к разрушительным деформациям в экономике в целом. Современная экономическая наука определяет, что величина критического уровня в распределении (неравенстве) доходов населения по соотношению 10% самых богатых и самых бедных (децильный коэффициент) не может превышать 5–6 раз, иначе провоцируется обнищание и десоциализация значительной части населения и общественные конфликты. Однако в России этот показатель составляет, по официальным данным, 14 раз, а по неофициальным (и весьма авторитетным) — более 60 (!) раз [13]. Причем данные распределительно-перераспределительные процессы (которые точнее можно назвать перекосами) происходят на фоне высоких цен, выгодных монополиям и тотальной фальсификации реализуемых населению товаров и услуг; это в полной мере касается и жилья, и продовольствия, и бензина и т.д.

Фактический отказ от приоритета социальной справедливости в пользу свободы (на правилах, устанавливаемых самими государственными структурами) не является оправданным вследствие обязательности сосуществования данных альтернативных направлений как в экономической теории, так и в реальной практике. Более того, деградация населения, бизнеса и социальных институтов, рано или поздно неизбежная в данном случае, создает непосредственную угрозу и для экономической эффективности [13].

В целом произошедшие в стране за последние два десятилетия изменения привели к формированию необходимых основополагающих институтов, необходимых для функционирования и развития рыночного хозяйства, к становлению таких важнейших атрибутов предпринимательской экономики, как конкуренция. Однако за то же время изменялся и в значительной мере укреплялся и новый патернализм государственных структур, который представляет сегодня действительную угрозу для успеха провозглашенной системной модернизации страны. Помимо уже отмеченного выше, это про-

явилось, в частности, в формировании особых механизмов поддержки сырьевого сектора и банков (приводящих, в конечном итоге, не к укреплению, а к снижению конкурентоспособности последних!), что фактически лишает реальных ресурсов и перспектив инновационные сферы экономики (прежде всего, это касается машиностроения и других обрабатывающих отраслей); осуществляется также создание особых формальных и неформальных условий для супермонополистов в виде государственных корпораций (они были даже выведены из-под действия Гражданского кодекса и не подлежат процедуре банкротства), для которых в спешном и безальтернативном порядке были изъяты активы целого ряда успешно функционирующих коммерческих структур.

Принятие властью стратегических решений носит односторонний и безальтернативный характер, что обуславливает не только их низкую результативность и бессистемность, но и делает неэффективной непосредственно и саму государственную власть, провоцирует коррупцию, так как рассогласованность действий и обязательная ориентация всех общественных акторов на лояльность во взаимоотношениях с вышестоящими инстанциями даже в случае достаточной очевидности ошибочности и невыгодности данных «директив» для различных субъектов хозяйства (отраслей, территорий, бизнеса, населения) порождает «отчетную» экономику, где конечный результат — для общества и его акторов не особо важен и поэтому тотально фальсифицируется, а получение основных дивидендов организаторов социально-экономических процессов регулируется преимущественно бюрократически-коммерческими механизмами. Мировой финансовый кризис, особенно пагубно отразившийся на российской экономике, подтвердил в целом опасения оппонентов официального экономического курса. В целом ущерб от финансово-экономического кризиса в России до завершения 2008 г. — в виде падения промышленного производства (на 10%), роста безработицы (на 1 млн чел., а вместе со скрытой — в 4 раза больше), резкого сокращения инвестиций (на 15%), обвальной девальвации рубля (на 40%) и т.д., а также — по величине прямых и косвенных затрат на его преодоление, оказался существенно значительнее, чем практически во всех странах с относительно развитой рыночной экономикой. В то же время перспективы выхода экономики на траекторию устойчивого (а тем более инновационного) роста весьма проблематичны. Несмотря на ряд вынужденных мер, предпринятых правительством, кредитно — банковская система не вышла из зоны риска, не обеспечивает в необходимой мере кредитами бизнес и граждан (особенно — в регионах), а продолжение нарастания огромной массы неплатежей в реальном секторе экономики (инициируемое, зачастую, государственными и приближенными к ним структурами) и следующие за ними сокращение производства и массовая безработица — главные угрозы настоящего момента и ближайшего будущего.

Принятые на настоящий момент основные положения стратегии социально-экономического развития страны, отраженные, прежде всего, в Концепции социально-экономического развития России до 2020 года и Послании Федеральному собранию Российской Федерации Президента РФ, на наш взгляд, во многом верно определяют приоритетность коренной модернизации страны на новой идеологической, организационной и технологической основе, исходя из анализа актуальных тенденций, угроз и перспектив [17]. Однако остается неустраненным главный изъян в формировании заявленных мер — безальтернативность в восприятии точек зрения на данную проблему и, соответственно — в построении самой конструкции данной стратегии.

Рассматривая перспективы и возможности дальнейшего социоэкономического развития, необходимо отметить парадоксальную (и опасную) ситуацию. Провозглашенную властями программу модернизации (которую сейчас все чаще — и на самом высоком уровне называют «гармонизацией»), а также реальную экономическую политику, на которой она зиждется, яростно критикуют ученые, общественность, бизнес, граждане (взаимодействие с которыми и должно выступать основной формой такой гармонизации) при том, что само руководство страны, а также большинства территорий пользуются (и заслуженно!) симпатией и поддержкой большинства населения. Однако такой кредит доверия объясняется по преимуществу прошлыми заслугами и достаточно быстро исчерпывается, а во многом уже сейчас является результатом статистических манипуляций и использования «административного» ресурса.

Очевидно, что для сохранения и упрочения власти, государства и общества в целом необходим успех. И он вполне может быть достигнут. Проблема же состоит в том, чтобы продвижение модернизации было действительным, а не фиктивным или — хуже того — закончиться поиском виновных и фактическим крахом страны. В том случае, если будет проведен действительно сбалансированный анализ ситуации, опирающийся на серьезный творческий потенциал гражданского общества (а он в стране имеется), то тогда возможна действительная гармонизация усилий на пути реформ — как это происходит в современных Китае и Южной Корее или имело место в послевоенных Германии и Японии. Пока же, при наличии фрагментарных «озарений», налицо ситуация, когда официально обозначенные главными достижениями власти (т.е. отправными точками для реализации любого проекта) — успехи в области стабилизационной и социальной политики, являются на деле ее главными провалами, а заявленные пять направлений технологической модернизации — в российских условиях могут выступать лишь в качестве дополнительных задач (технологические инновации — вторичны!) **при безусловном приоритете модернизации экономической политики**, гармонично включающей соответствующую социально-этическую компоненту. Определение приоритетов и альтернатив данных мер, а также выявление наиболее значимых условий и перспектив дальнейшей трансформации экономики и общества требует дополнительной (и коренной!) проработки на основе реализации альтернативного подхода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болдырев Ю. Десятилетие дефолта: о двух «насосах» и суверенитете страны // Российский экономический журнал. 2008. № 5–6.
2. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. 2008. № 7.
3. Глазьев С. Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения // Экономическая наука современной России. 2009. № 2.
4. Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации // Вопросы экономики. 2008. № 2.
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЕМИ РАН. М.: Наука, 2004.
6. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? М.: Эксмо, 2009.
7. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М.: Дело, 1993.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
9. Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996.
10. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
11. Полтерович В. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. 2005. № 1.
12. Сен Амартья. Развитие как свобода. М.: Новое издательство, 2004.
13. Социальная справедливость и экономическая эффективность: Опыт, проблемы, теория. Материалы научной конференции / Под ред. М.И. Воейкова. М.: ЛЕНАНД, 2007.
14. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? // Вопросы экономики. 1999. № 7.
15. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001.
16. Швецов А. Государственная региональная политика: хронические проблемы и актуальные задачи системной модернизации // Российский экономический журнал. 2007. № 11–12.
17. www.kremlin.ru
18. www.government.ru
19. www.expert.ru.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

С.Б. КУСОВ,

аспирант кафедры экономической теории,
ФГОУ ВПО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)»,
362021, Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

В статье рассмотрены проблемы развития курортно-туристского комплекса региона. Предложена экономико-математическая модель системы рекреационных услуг.

Ключевые слова: рекреация; аттрактивность; модель; регион; оптимизация; управление.

Коды классификатора JEL: L83.

Современная ситуация в сфере рекреационной деятельности, рост спроса на рекреационные услуги выдвигают на первый план проблемы ее рациональной организации, оптимизации в региональном разрезе. Основной задачей ныне является оптимизация количества отдыхающих, которых могут принять курорты в различные периоды года при условии создания нормальных условий отдыха и воспроизводства ценнейших природных ресурсов. Сейчас, когда туризм получил широкое развитие, возникла необходимость управления потоком рекреантов, направляющихся в одном и том же направлении, стремящихся остановиться в одних и тех же гостиницах, загорать на одних и тех же пляжах, осматривать одни и те же достопримечательности и т.д. [3].

Весьма важной составляющей критерия эффективности функционирования и развития рекреационной системы является так называемая аттрактивность (привлекательность) рекреационных ресурсов.

В качестве критерия эффективности была избрана аттрактивность, и для ее определения был использован метод экспертных оценок.

При выполнении рассматриваемого исследования было выбрано множество из 17 факторов (признаков), объединенных в пять подгрупп: А) природные (красота местности, климат); В) социальные; С) исторические; О) рекреационные и торговые средства обслуживания; Е) инфраструктура, питание и размещение. Каждому из факторов экспертами присвоен вес (табл. 1). Для нахождения относительных весов факторов аттрактивности была использована методика, состоящая из шести этапов. На первых пяти этапах дается оценка факторов каждой из пяти групп. На последнем проводится оценка относительной важности групп факторов А, В, С, О, Е по отношению друг к другу.

В результате проведения по этой методике оценки факторов были получены весовые коэффициенты $w_1 = 1, 2, \dots, 17$, определяющие их значимость при выборе области в качестве рекреационного объекта.

Таблица 1

Количественная оценка факторов аттрактивности

	Фактор	Вес	Ранг
А природные	1. Природные достопримечательности	0,132	1
	2. Климат	0,099	4
В социальные	3. Культурные и архитектурные достопримечательности	0,052	9
	4. Культурные мероприятия	0,029	14
	5. Этнографические достопримечательности	0,026	15
	6. Ярмарки и выставки	0,011	17
	7. Отношение к туристам	0,054	7
С исторические	8. Археологические памятники	0,057	6
	9. Культовые памятники	0,053	8
	10. Места исторического значения	0,065	5
Д Рекреационные и торговые средства обслуживания	11. Возможность для занятия спортом	0,046	10
	12. Возможности для повышения образовательного уровня (музеи, зоопарки, ботанические сады и т.п.)	0,015	16
	13. Возможности для отдыха	0,032	13
	14. Возможности для развлечений	0,045	11
	15. Торговое обслуживание	0,036	12
	16. Инфраструктура	0,131	2
Е инфраструктура, питание и размещение	17. Возможности для питания и размещения	0,125	3

Следующим этапом исследований является оценка различных областей с использованием полученных весовых коэффициентов. Для оценки меры соответствия каждой области, рассмотренным факторам была создана группа, состоящая из специалистов по туризму, архитектуре, социологии, археологии, транспорту и т.п. Перед ними ставилась задача присвоения каждой области оценки между 0 и 1 по каждому из факторов (0 — полное отсутствие данного свойства, а 1 — его высшее возможное проявление). Оценки устанавливались для всех рассматриваемых состояний области, а состояния характеризовались проектами. Предполагалось, что соответствующий проект туристского развития области со всеми предшествующими ему выполнен.

Пусть $A(j)$ — вектор оценок для области i в состоянии j : $A(j) = (a(j)i1, \dots, a(j)i17)$, где $a(j)ik$ — оценка фактора k для области i в состоянии j . Каждому проекту развития туризма в области ставится в соответствие предпроектное состояние, оценки которого связаны с проектом, непосредственно предшествующим рассматриваемому. Переход от предпроектного состояния к послепроектному может быть описан вектором разностей оценок этих состояний, т.е. «вектор воздействия» $T(j) = | | t(j)i/ | | 17 = 1$ проекта j на состояние области i задается так: $T(j)i = A(j)I - A(k)i$, где k — проект, непосредственно предшествующий проекту j .

Критерий эффективности учитывает интересы рекреантов и выражается суммой разных эффектов.

В ходе исследования нами была предложена процедура оценки: вначале экспертами оценивались различные рекреационные объекты, затем множество этих объектов разбивалось на классы, и выделялись совокупности значений факторов, определяющих классы. Эта схема оценки рекреационного эффекта является в некотором смысле обратной первой и позволяет путем анализа целостной ситуации выделить закономерности связи факторов с рекреационным эффектом, используя методы распознавания образов. Если признаки, характеризующие рекреационные объекты, булевы, то правило распознавания может быть представлено в виде логической функции в минимальной дизъюнктивной нормальной форме:

$$f_i(X) = \bigvee_{i=1}^{m_i} Y_i,$$

где Y_i — некоторая конъюнкция признаков $x1\sigma1, \dots, x\sigma nn$, а $x\sigma = x$ при $\sigma = 1$ и $x\sigma = \bar{x}$ при $\sigma = 0$. Здесь $f_i(X) = 1$ только тогда, когда высказывание «рекреационный объект», описываемый вектором признаков $X = (x1, \dots, xn)$, принадлежит классу i и является истинным.

Функции должны быть получены для каждого из классов рекреационных объектов. Если перейти к лингвистической интерпретации и любую конъюнкцию считать словом, состоящим из букв $x1\sigma1, \dots, x\sigma nn$, то каждое такое слово указывает, какими качествами должен обладать (или не обладать) рекреационный объект, принадлежащий данному классу. Описанный подход использовался для анализа и оценки рекреационных объектов КБР. Один из вариантов исходного описания рекреационных объектов содержал 18 признаков.

Экспертам для оценки аттрактивности были предложены 12 рекреационных объектов КБР. После выявления группы экспертов, обеспечивающей максимальное значение коэффициента конкордации вычислялись обобщенные оценки коэффициента аттрактивности по 10-балльной шкале. Полученные результаты частично приведены в табл. 2.

Все рекреационные объекты были разбиты на 7 классов по величине коэффициента аттрактивности (ka).

Важной особенностью описанного подхода является то, что при его использовании определяются несущественные признаки. Повторно решая задачу построения функции с различными признаками (исключая несущественные признаки, осуществляя детализацию существенных, вводя новые признаки), можно построить наиболее подходящее пространство описаний исходных объектов.

Таблица 2

Оценки аттрактивности некоторых рекреационных объектов КБР*

Рекреационный объект	Аттрактивность
Приэльбрусье	0,83
Чегемские водопады	0,76
Голубые озера	0,62
Аушигерский источник	0,70
Долинск (парк)	0,87
Долина Нарзанов	0,40

Весьма важной становится задача оптимизации развития и размещения рекреационных систем, решение которой позволит использовать ресурсы для организации эффективного рекреационного процесса с учетом региональных особенностей этих систем.

При решении этой задачи успешно используется аппарат математического программирования.

При построении экономико-математических моделей оптимального развития и размещения рекреационных систем необходимо решить, как выбирать критерий эффективности, отражающий цели

развития и функционирования рекреационной системы (и косвенно цели моделирования), и как учитывать ограничения по природным и прочим лимитирующим ресурсам. Выбор того или иного критерия эффективности зависит от основной цели развития моделируемой рекреационной системы. Если цель системы — получение дохода (например, для Всероссийского акционерного общества «Интурист»), то критерий будет экономическим. Если же цель рекреационной системы — оздоровление рекреантов, воспроизводство их физических и духовных сил, их гармоническое развитие, то критерий эффективности для такой системы должен быть другим, отличным от чисто экономического, хотя, в конечном счете, развитие производительных сил человека дает и экономический эффект.

В качестве конкретного примера использования модели приведем анализ развития простейшей рекреационной системы с двумя возможными состояниями (условно назовем их маршрутами по аналогии с туризмом) {1–1} и {2–2}. Состоянию {1–1} соответствуют рекреационные комплексы, расположенные в прибрежной зоне и функционирующие на основе пляжных рекреационных ресурсов. Состоянию {2–1} отвечает туризм (туристский маршрут начинается, как правило, на одной из глубинных турбаз и заканчивается на морском побережье). Предположим, что функционирование первого маршрута {1–1} осуществляется в интервале $(0, T_1)$, а функционирование второго {2–1} — в интервале (T_1, T) ; причем приморским рекреационным комплексом круглогодичного типа, используемым вторым маршрутом, может использоваться в интервале $(0, T_1)$ и первый маршрут, а сезонный рекреационный комплекс для первого маршрута не может использоваться в интервале (T_1, T) вторым маршрутом. Пусть x_s — интенсивность, поступления рекреантов маршрута s ($s = 1, 2$) (отдых на маршруте s будем называть отдыхом типа s); t_{is} — время прерывания рекреантов маршрута s в районе I ($i = 1$ — у моря; $i = 2$ в глубинном районе); φ_s — спрос на отдых типа s ; L — единовременная вместимость пляжей. Экономико-математическая модель развития простейшей рекреационной системы имеет следующей вид:

$$H = T_1 x_1 + (T - T_1) x_2 \rightarrow \max$$

при ограничениях:

$$t_{12} \leq Y_{12}, t_{22} x_2 \leq Y_{22}, t_{11} x_1 \leq Y_{11} + Y_{12}$$

(по вместимости рекреационных комплексов);

$$0 \leq x_s \leq \varphi_s = 1, 2$$

(по спросу);

$$t_{11} x_1 \leq L$$

(по пляжным ресурсам);

$$\beta_1 Y_{11} + \beta_2 (Y_{12} + Y_{22}) \leq B$$

(по капитальным вложениям);

$$Y_{is} \geq i, s = 1, 2.$$

Анализ данной модели показал [1], что характер оптимального развития рекреационной системы существенно зависит от значений исходных параметров. В частности, при $\varphi_2 < \varphi_1$ и $\varphi_2 < L < \varphi_1$ (а эти случаи представляют наибольший практический интерес) стратегия развития рекреационной системы в зависимости от величины выделенных капитальных вложений определяется соотношением между величинами T/T_1 , и $\delta = 1 - t_{12}/t_1 + \beta_2 t_2/\beta_1 t_1$. Так, при $\delta > T/T_1$, на начальном этапе развития происходит рост только сезонной вместимости Y_{11} , под первым маршрутом, интенсивность использования которого изменяется от нуля до своего максимального значения L . При размерах капитальных вложений из интервала (B_1, B_2) следует изменить политику распределения капитальных вложений, а именно: часть ресурсов переключить на развитие рекреационных комплексов круглогодичного типа, требующих больших удельных затрат. При этом дальнейший рост пропускной способности рекреационной системы происходит при одновременном уменьшении сезонной вместимости под первым маршрутом и росте круглогодичной вместимости под вторым. В этом случае интенсивность первого маршрута не изменяется в результате перераспределения круглогодичной вместимости под вторым. Заметим, что и в этом случае интенсивность первого маршрута не изменяется в результате перераспределения круглогодичной вместимости для $\beta_1 > \beta_2$ система выходит на асимптотический режим, не зависящий от β .

Иной характер оптимального развития рекреационной системы наблюдается при $\delta < T/T_1$. В этом случае, если величина капитальных вложений на развитие рекреационной системы не превышает величины $B'_1 = \beta_2 t_2 \varphi_2$, следует развивать круглогодичные рекреационные комплексы для второго маршрута. При этом вместимость приморского рекреационного комплекса в интервале $(0, T_1)$ переключается на обслуживание рекреантов первого маршрута и одновременно происходит рост интенсивности обоих маршрутов. На втором этапе развития, начиная с $\beta > \beta_1$, необходимо часть выделенных ресурсов переключить на развитие первого маршрута, т.е. под строительство приморских сезонных рекреационных комплексов. Асимптотические структуры рекреационной системы, несмотря на различную динамику развития, в обоих случаях совпадают.

Рассмотрим упрощенную статическую модель размещения комплекса отраслей в регионе при условии приоритетности развития рекреационной отрасли. В данной модели опущен рекреационный блок, подробно описанный выше. Пусть $j = 1, \dots, n$ — индексы основных продуктов и ресурсов комплекса отраслей региона, причем $j = 1$ соответствует рекреационной отрасли; a_{ij} — коэффициент материальных затрат продукта I на производство продукта j ; v_i — объем вывоза продукта i из региона; u_i — объем ввоза продукта i из региона; y_i — объем конечного использования продукта i в регионе; b_i^m, b_i^T — нормативы трудовых ресурсов (мужских и женских), необходимых для производства продукта i ; x_i — объем производства продукта i ; c_i — затраты на производство единицы

продукта i ; $sisl$ — затраты на ввоз (вывоз) единицы продукта i ; $rm(rT)$ — затраты на привлечение одного мужчины (женщины) для работы в регионе; $rm(rf)$ — штраф за незанятость одного мужчины (женщины); M, F — имеющиеся в регионе трудовые ресурсы (мужские и женские) w^m, w^f — трудовые ресурсы (мужские и женские, привлеченные из других районов); S — площадь, выделенная для расселения трудовых ресурсов и размещения предприятий; σo — норматив площади для расселения трудовых ресурсов; zm, zf — незанятые трудовые ресурсы (мужские и женские) σi — норматив площади для предприятия, производящего продукт i .

Экономико-математическая модель оптимального развития комплекса отраслей, когда одной из ведущих является рекреационная отрасль, имеет вид

$$\sum_{i=1}^n (c_i x_i + s_i u_i + s'_i v_i) + r^m w^m + r^f w^f + R^m z^m + R^f z^f \rightarrow \min$$

при ограничениях:

$$x_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + v_i - u_i + y_i, \quad i = 2, \dots, n$$

(уравнения межотраслевого баланса);

$$\sum_{i=1}^n b_i^m x_i + z^m - w^m = M,$$

$$\sum_{i=1}^n b_i^f x_i + z^f - w^f = F,$$

(баланс по использованию трудовых ресурсов);

$$\sigma_o(w^m + w^f) \leq F + w^f + \sum_{i=1}^n \sigma_i x_i \leq S,$$

(ограничение по территориальным ресурсам);

$$\alpha_1(M + w^m) \leq F + w^f \leq \alpha_2(M + w^m)$$

(баланс занятости по полу; α_1, α_2 — коэффициенты, регулирующие соотношения полов);

$x_l \geq \varphi$ (ограничение по спросу на рекреационные услуги).

На основании расчетов по этой модели была найдена следующая структура занятости населения в отраслях центра обеспечения Эльбрусского района (г. Тырнауз, Приэльбрусье) (табл. 3):

Таблица 3

Структура занятости населения в отраслях центра обслуживания*

Отрасли	Удельный вес отрасли	В том числе	
		мужчины	женщины
Рекреация	45,0	14,5	30,5
Промышленность	23,0	12,7	10,3
В том числе пищевая	7,0	2,8	4,2
легкая	4,0	1,3	2,7
стройматериалов	8,0	6,0	2,0
Энергетика и машиностроение	7,0	3,9	3,1
Сельское хозяйство	7,0	3,9	3,1
Капитальное строительство	12,0	8,9	3,1
транспорт	9,0	6,3	2,7
Проч. Отрасли, использующие мужской труд	4,0	3,7	0,3
Итого	100,0	50,0	50,0

* Получена расчетным путем.

Реализация целевой программы позволит получить развитый высококласный горно-рекреационный комплекс с возможностью обслуживания более 25 тысяч туристов одновременно. Это позволит создать до 8 тысяч новых рабочих мест, что снизит напряженность на рынке труда в Эльбруском районе, где проживает около 16000 безработных граждан трудоспособного возраста. На 50% будет сокращена безработица только за счет основных мест обслуживающего персонала в комплексе. Кроме этого, развитие рекреационного комплекса республики позволит дополнительно создать в смежных отраслях около 15000 рабочих мест, что полностью разрешит проблему безработицы в Эльбруском районе и частично покроет необходимость в создании рабочих мест по республике в целом.

Рабочие места будут созданы в следующих отраслях: сельское хозяйство — 73 00; транспорт — 1200; связь — 250; строительство — 1250; торговля — 350; пищевая и перерабатывающая промышленность — 1700; промышленность строительных материалов — 1000; научная деятельность — 50; банковская сфера — 50; здравоохранение — 100; и другие отрасли (традиционные ремесла, искусство, развлечения, система безопасности и т.д.) — 1500.

Структура занятости при успешной реализации программы развития комплекса оптимально подходит к социально-экономическим условиям республики. В силу географического положения и сельскохозяйственной специализации республики, при малой обеспеченности землей (в РФ на одного сельского жителя приходится около 2,3 га посевных площадей, в Южном федеральном округе — около 1,3 га, в КБР — всего 0,9 га) и густонаселенности сельских районов, где острее всего, стоит вопрос безработицы, развитие горно-рекреационного комплекса республики, способствующее использованию трудовых ресурсов сельского населения чрезвычайно выгодно для республики [1]. Эльбрусский район также является сельским и одним из самых депрессивных районов республики. Ни одна из отраслей народного хозяйства республики неспособна обеспечить эффективную занятость так оптимально как рекреационная, и именно это преимущество определяет стратегическую направленность развития республики.

Кроме рекреационного назначения горный комплекс Приэльбрусья одновременно будет использоваться как база для подготовки олимпийских спортсменов и проведения зимних Олимпийских игр и международных соревнований по зимним видам спорта. Приэльбрусье, в силу высокогорного положения, является также идеальным местом для проведения тренировочных сборов спортсменов различных видов спорта.

Появление в Приэльбрусье современного центра туризма, рекреации и горнолыжного спорта будет, несомненно, способствовать культурному обмену и укреплению дружбы и мира на всем Северном Кавказе.

И это естественно — в современном мировом хозяйстве одной из наиболее крупнейших высокодоходных и наиболее динамичных отраслей является индустрия туризма. На долю туризма приходится около 10 % мирового валового национального продукта, мировых инвестиций, всех рабочих мест и мировых потребительских расходов.

Развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие на такие сектора экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления, и составляет одно из наиболее динамичных и перспективных направлений структурной перестройки экономики.

Район Приэльбрусья по составу и качеству природно-климатических ресурсов, сконцентрированных на относительно небольшой территории, не имеет аналогов в России и государствах СНГ.

Для принятия решения о развитии и продвижении туризма необходимо провести анализ основных факторов. Во-первых, это оценка каждого элемента продукции туризма:

- физическая, климатическая, культурная и прочая привлекательность (солнечный климат, снег, горы, история, флора и фауна, культура и «образ жизни»);
- инфраструктура (дороги, парковки, аэропорт, а также коммунальные услуги и водоснабжение, сточные и фильтрационные системы, электричество и энергоснабжение);
- суперструктуры (оснащение, необходимое для расселения, проживания и развлечения туристов, такое, как гостиницы, альтернативное расселение — включая кемпинги и мотели, зоны отдыха, рестораны, оборудование для проведения встреч, магазины и внутренние транспортные службы);
- доступность (внешние средства транспортировки туристов к определенным пунктам).

Во-вторых, это экономические аспекты развития туризма. Сюда входит анализ наличия ресурсов (земли, рабочей силы, капитала, водных ресурсов), стоимость развития сектора и конечные выгоды (обмен иностранной валюты, занятость, доходы, налоги и сборы) с учетом связей с прочими секторами экономики.

В-третьих, это социальное, культурное, природоохрательное и экологическое применение развития туризма. Считается общепринятым, что стихийное или плохо спланированное развитие туризма может негативно сказаться на социальных, культурных, природоохрательных и экологических характеристиках объекта [2]. Тем не менее, при проведении соответствующих исследований и планировании туризм имеет положительное воздействие, например, оправданное использование неприемлемых в противном случае услуг и оснащение, которые выгодны для местного населения, сохранение и улучшение традиций национальной кухни, ремесел и искусств, которые в противном случае могут вымирать; решение природоохрательных и экологических проблем, отрицательно сказывающихся на местном населении.

В-четвертых, это тип развиваемого туризма с относительно низкими расходами на индивидуума или более дорогого туризма, но в меньших масштабах. В условиях функционирования СЭЗ наряду с появившимися возможностями для развития туристического комплекса вырисовываются проблемы, требующие комплексного решения. К ним относятся: невысокая занятость населения может привести к сравнительно низкой оплате труда, т.к. иностранный капитал стремится в те регионы, где дешевая рабочая сила и т.д.

Комплексное исследование и научное обоснование программы развития туризма в регионе в условиях особого экономического режима требует применения современных экономико-математических методов и мощной вычислительной техники.

Экономико-математическая модель системы рекреационных услуг, обеспеченная эффективным алгоритмом и программным средством его реализации, позволяет:

1. Учесть комплекс проблем, определяющих как внешние, так и региональные условия развития туристического комплекса, т.е. реализовать системный подход. В этой связи в модели рассматривается весь набор комплексных услуг, весь перечень рекреационных объектов, обеспечивающий полный набор услуг для каждого вида деятельности туристского комплекса.
2. Использовать гибкие возможности модельного экспериментирования, позволяющего исследовать влияние различных социально-экономических и природных ситуаций на оптимизацию стратегии развития туристского комплекса.

Ориентировочная модель развития туристского комплекса в районе Приэльбрусья может быть представлена в виде:

$$\max = [\sum_{t=1}^2 g_t * \sum_{i,j} x'_{it} k_i + \sum_{t=1}^2 \sum_{j=1}^4 c_j w_{jt} g_t - \sum_{i,j,t} g_t y'_{it} k_i],$$

где x'_{it} — сумма вложенных средств в i -й валюте в i -й объект в период $t=1,2$ при новом строительстве;

y'_{it} — сумма вложенных средств в i -й валюте в i -й объект в период $t=1,2$ при реконструкции;

k — коэффициент приведения инвестиций к единому моменту времени;

g — обменный курс рубля по i -й валюте;

c_j — чистая прибыль за сезон или год в расчете на 1 человеко-день обслуживания по j -му виду туризма;

w_{jt} — число человеко/дней за сезон оказания услуг по i -му виду туризма.

Целевая функция модели предусматривает максимизацию чистой прибыли от развития функционирования туристического комплекса с учетом дисконтирования прибыли и инвестиций. В качестве ограничений учитываются: балансы по мощностям объектов комплекса с учетом их состояния (по существующим объектам, по реконструируемым, по вновь строящимся объектам); балансы по инвестициям.

Модель может быть развита в направлении учета изменений экологических процессов, связанных с увеличением рекреационных нагрузок, учета принципов взаимоотношений с иностранными партнерами.

Предлагаемая нами оптимизационная модель позволяет определить наилучшие варианты использования инвестиционных средств, как иностранных, так и отечественных, в реконструкцию и новое строительство, определить первоочередность реконструкции и строительства объектов различного назначения в соответствии с обнаружением узких мест в современном комплексе туристского обслуживания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мисаков В.С., Уянаев Б.Б. Методологические аспекты территориального развития региона Нальчик: ЗАО «Насып», 2008.
2. Таов П.К., Гуртуев А.О. Рекреационная система в России. // Эко. 1999. № 2. С. 30 — 36.
3. Хачева М.М. Некоторые проблемы развития курортно-рекреационной системы г. Нальчика. Межвуз. сб. науч. тр. «Актуальные проблемы». Пятигорск: ИУБиЛ, 2001. С. 111–114.

КОНЦЕПЦИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Х.Л. ИСРАИЛОВ,

доктор экономических наук, профессор
президент Группы компаний
«Инвестиционный межрегиональный альянс»

В статье рассмотрены различные подходы и предложена концепция активизации инновационной деятельности предприятия в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова: реформа; развитие; экономика; концепция; инновация; предприятие; рыночные отношения.

Коды классификатора JEL: 032, 055.

Опыт экономически развитых стран показывает, что победителем в конкурентной борьбе за потребителя оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода и главной целью стратегического плана ставит разработку новых товаров и услуг [1].

С начала реформирования экономики России прошло более пятнадцати лет. Наиболее предприимчивые производственные субъекты относительно быстро сориентировались в рыночных условиях. Практически на всех адаптировавшихся к рынку предприятиях созданы отделы коммерции и маркетинга, которые осуществляют связь с потребителями; введены новые системы управленческого учета, направленные на выявление реальной картины финансово-экономического состояния предприятия. Вместе с тем, как показывает практика, для создания долгосрочной конкурентоспособности этого оказывается недостаточно. Одним из основных условий формирования конкурентоспособной стратегической перспективы промышленного предприятия АПК может стать его инновационная активность.

Именно поэтому сегодня инновационный подход к управлению предприятием может рассматриваться как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому перерабатывающие предприятия АПК, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций.

Однако достижение существенных результатов в развитии инновационной сферы среди более широкого круга перерабатывающих предприятий АПК в ближайшее время представляется проблематичным. На наш взгляд, причиной тому служит, в первую очередь, отсутствие серьезного опыта ведения инновационной деятельности в рыночных условиях. Корни этой проблемы уходят в прошлое и связаны с ориентацией научно-исследовательских организаций на выполнение государственных, в основном, военно-промышленных, заказов и отсутствием ранее возможностей для самостоятельного выведения новых изделий на рынок. Анализ проблем, связанных с ускорением интеграции науки и производства, внедрением инновационных процессов в АПК, показывает также, что многие из них проистекают из-за отсутствия хорошо сформированной инфраструктуры поддержки горизонтальных связей между промышленными предприятиями, научными и финансовыми организациями. [7] Определенную роль, конечно, играют общие финансово-экономические трудности, так называемая «утечка мозгов» и старение научных кадров.

Сказывается и новизна проблемы в условиях рынка, что определяет неоднозначность понимания сущности различных элементов инновационного развития предприятия. Поэтому, акцентируем внимание на основных понятиях, используемых в теории и практике управления инновационными процессами [3].

Согласно Федеральному Закону «Об инновационной деятельности», инновационная деятельность представляет собой процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности. Смысл состоит в том, что инновационная деятельность может осуществляться специализированными научно-исследовательскими организациями в качестве основного вида деятельности и представлять собой разработку новых продуктов для продажи (аренды) на рынке инновационных технологий. В то же время самый широкий круг предприятий занимается разработкой новых технологий в качестве вспомогательного направления для использования их в производстве продукции. Причем, чем больше число предприятий использовало данную инновацию, тем выше потери тех предприятий, которые ее не использовали [6]. Более того, чем раньше предприятие начнет вести инновационную деятельность, тем быстрее (и дешевле) оно сможет догнать лидеров. В этой связи закономерно возникает необходимость выделения причин, связанных с инновационной активностью предприятий.

Актуальность осуществления технологических разработок обусловлена двумя группами изменений в среде функционирования предприятия, имеющих отечественную и международную природу. Иными словами, на предприятия оказывает давление внешний и внутренний рынок. Это давление выражается в изменении поведения потребителей; развитии рынков товаров и услуг и, как следствие, усилении конкуренции; общемировом развитии новых разнохарактерных технологий; глобализации спроса и предложения. Во всем мире инновации сегодня — это не прихоть, а необходимость выживания, сохранения конкурентоспособности и дальнейшего процветания.

Анализ промышленных пищевых предприятий АПК регионов ЮФО, успешно ведущих инновационную деятельность, показывает, что основным побудительным мотивом для разработки инноваций является желание и стремление руководства вести стратегическую деятельность вообще, и осуществлять инновационную, в частности. Другими словами, на предприятии должен быть лидер-новатор, который готов выделить ресурсы на разработку и внедрение новой продукции или технологии и постоянно заинтересовывать в инновациях весь персонал. Из мирового опыта нам известно [3; 6], что стремление к инновациям таких известных менеджеров, как Билл Гейтс из компании Microsoft, Акио Морито из Sony, Джек Уэлч из General Electric, привело их компании к мировому лидерству.

Другим основным условием для внедрения инноваций является наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, осуществляющей связь предприятия с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимых товаров и услуг. Это условие имеет важное значение, так как на практике инновации часто определяются как «создание и предоставление товаров или услуг, которые предлагают потребителям выгоды, воспринимаемые ими как новые или более совершенные» [2]. И большинство неудач с выведением инноваций на рынок специалисты объясняют тем, что они возникают на базе новых знаний, а не потребностей, в то время как покупателям нужен не новый товар, а новые выгоды. Обобщая эти и другие условия, отметим, что для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая:

- ◆ интеллектуальные (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы по освоению новшеств, инновационная программа предприятия);
- ◆ материальные (опытно-приборная база, технологическое оборудование, ресурс площадей);
- ◆ финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, федеральные, грантовые);
- ◆ кадровые (лидер-новатор; персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами; опыт проведения НИР и ОКР; опыт управления проектами);
- ◆ инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел, отдел конкурентной разведки);
- ◆ иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

От состояния инновационного потенциала зависит выбор той или иной стратегии, который в данном случае можно определить, как «меру готовности» [3] выполнить поставленные цели в области инновационного развития предприятия. Практика деятельности виноводческих заводов КБР показывает, что далеко не всем предприятиям необходимо осваивать новые технологии, несмотря на постоянное возрастание значения инноваций. Некоторые виды и формы хозяйственной деятельности, скажем малые перерабатывающие предприятия АПК, неспособны самостоятельно разрабатывать новые производства. А предприятиям, находящимся в полном упадке или на стадии банкротства, просто не имеет смысла модернизировать производство. Отсюда следует необходимость выделения условий, при которых предприятиям полезно разрабатывать новую продукцию. Такими критериями являются: угроза морального устаревания существующих продуктов; возникновение новых потребностей у покупателей; смена вкусов и предпочтений потребителей; сокращение жизненного цикла товаров; ужесточение конкуренции. Среди внутренних факторов, при которых возрастает эффективность инноваций, можно назвать: способность руководства и персонала выделять и оценивать экономические, социальные и технологические изменения во внешней среде; ориентация руководства на долгосрочную перспективу и наличие четких стратегических целей; развитая система сбыта и маркетинга, способная исследовать и оценивать рыночные тенденции; осуществление непрерывного поиска новых рыночных предложений; умение анализировать и реализовывать новые идеи.

Оценивая инновационный потенциал своего предприятия, руководитель определяет свои возможности ведения инновационной деятельности, т.е. отвечает для себя на вопрос, «под силу» ли предприятию внедрение инноваций.

По своей научно-технической значимости и новизне выделяют базисные и улучшающие идеи, решения и проекты, а также псевдоинновации [5]. К базисным относят инновации, которые реализуют крупные научно-технические разработки и становятся основой формирования технологий нового поколения, не имеющих аналогов в отечественной и мировой практике. Улучшающие инновации реализуют мелкие и средние изобретения, усовершенствующие технологию изготовления и/или технические характеристики уже известных товаров. Псевдоинновации направлены на частичные, чаще декоративного характера (форма, цвет) изменения устаревших поколений техники и технологии, которые по своей сути тормозят технический прогресс. За этим разделением стоят два типа инновационных процессов: пионерный и догоняющий.

Стратегия «пионера» или «первопроходца» означает, что компания предлагает на рынок принципиально новый товар или услугу, получая при этом преимущество «первого хода» в данном бизнесе или данном регионе. Новые рынки появляются в результате открытия новых технологий, появления новых знаний, возникновения новых запросов у покупателей, внедрения новой маркетинговой концепции, появления новых финансовых инструментов и т.п. Современный мировой опыт показывает, что стратегия «пионера» связана с высоким риском, так как инновационные технологии сопряжены с неопределенностью как самой разработки, так и реакции рынка на новое изобретение. В то же время данная стратегия может обеспечить устойчивое конкурентное преимущество благодаря монопольной позиции. Стратегия «последователя» менее опасна, но и доходы соответственно у таких компаний тоже ниже.

Промышленные перерабатывающие предприятия АПК в процессе управления номенклатурным набором производимых и продаваемых товаров и услуг руководствуются, в основном, концепцией жизненного цикла изделия на рынке, опираясь при этом на такие факторы, как: динамика объема реализуемой продукции, уровень нормы и массы прибыли, получаемой при этом. Согласно концепции жизненного цикла выделяют стадии: появления, роста, зрелости, насыщения и спада.

Когда на рынке появляется новый продукт (или услуга), конкуренты-последователи начинают появляться, так как уровень провала только что введенных на рынок изделий, по разным оценкам, колеблется от 30 до 60 процентов. При появлении спроса на новый продукт со стороны потребителей в течение первых нескольких месяцев (или лет) наблюдается расширенный рост объема сбыта и, как правило, повышенный интерес со стороны конкурентов. Период роста в жизненном цикле продукта характеризуется значительным увеличением объема сбыта, прибыли и конкуренции соответственно [4].

В конце концов, уровень восприятия рынка и объем продаж достигает пиковой отметки. Объем сбыта может все еще продолжать свой рост, однако его темпы начинают сокращаться, в результате чего снижается норма прибыли. Это период усиления конкуренции за сбыт продукции, объем реализации которой значительно падает, так как продукт начинает морально устаревать и потребители переключаются на новый продукт (услугу).

Когда рынок достигает стадии зрелости, последователи начинают уходить с рынка. Объем продаж и норма прибыли значительно сокращаются. На стадии насыщения число конкурентов стабилизируется, так как многие уже ушли с рынка. Стратегия продвижения изделия концентрируется, в основном, на переманивании потребителей у конкурентов, а не на расширении рынка сбыта, так как потенциальный рынок уже насыщен [6].

С наступлением фазы спада резко возрастает число компаний, покидающих рынок данного товара. Они уходят для того, чтобы инвестировать свои средства в товары, которые завтра будут отвечать новым, изменившимся требованиям покупателей. И те, кто будут одними из первых на рынке нового товара, у них, соответственно, больше шансов завоевать значительную его долю.

Таким образом, анализ стратегического поведения инновационного продукта на рынке показывает, что промышленным предприятиям АПК необходимо проводить постоянный мониторинг развития науки и техники для внедрения последних достижений в этих областях в производственный процесс и своевременного отказа от используемой устаревшей продукции и технологии ее производства.

Учитывая вышеизложенное, эффективность инновационного развития предприятия определяется использованием комплексного подхода к управлению предприятием. Применение этого метода, во-первых, исходит из того принципа, что к формированию инновационных проектов необходимо подходить, как к составной части общей стратегии развития промышленного предприятия. Во-вторых, применение комплексного подхода к разработке и реализации инновационных проектов предполагает взаимоувязанную и скоординированную работу всех подразделений. В-третьих, это несет в себе и так называемый синергетический эффект. Таким образом, выбор той или иной стратегии определяется внешними условиями, в то время как ее реализация зависит от внутренней организации и выполнения каждого вида деятельности. Новые задачи требуют установления новой системы связей, как между уровнями управления, так и между подразделениями. Для эффективного инновационного развития предприятия необходимо создать специальную структуру, которая обеспечила бы устойчивость связей и надежное функционирование системы в целом. Для реализации поставленной задачи необходимо: определить соответствие имеющейся организационной структуры принятым к реализации инновационным проектам; провести необходимые изменения в части распределения прав и ответственности и согласовать информационные и финансовые потоки.

Безусловно, процесс организации инновационной деятельности этими этапами не ограничивается. Такие моменты, как: технико-экономическое обоснование технологической инновации, источники инвестиций, ресурсное обеспечение, оценка инвестиционной привлекательности инновационного проекта, оценка риска вложения средств, оценка факторов риска, которые могут воспрепятствовать успешной реализации проектов, являются определяющими в процессе принятия решения о реализации инновационной программы.

Опыт показывает, что далеко не все проекты, в основе которых лежат уникальные качества товаров, завершаются успешно. По разным оценкам, от 60 до 70 процентов всех научных разработок в производство вообще никогда не вводятся [2, 5]. Успех, как и неудача, зависит от множества факторов и, в основном, от правильного выявления перспектив развития на рынке того или иного продукта, представляемого предприятием.

Как свидетельствует накопленный отечественный и зарубежный опыт, эффективность инновационного развития во многом зависит от системы управления, применяющейся на предприятии вообще и инновационными технологиями в частности. Практика успешно развивающихся в инновационном плане компаний показывает, что реализация стратегии инновационного развития предприятия состоит из последовательных этапов, которые представляют собой модель инновационного процесса на предприятии.

Путь от зарождения идеи до ее практического воплощения состоит из десяти шагов, которые можно объединить в три ключевых этапа: генерации и селекции идей; анализа, проверки и апробации выдвинутой идеи; контроля стратегической перспективы нового продукта, коммерциализации инновации, получения и перераспределения прибыли.

Из схемы видно, что в состав инновационного проекта входят основные функциональные подразделения, участвующие в его реализации. Это: маркетинг, НИИ, производство и финансы. Здесь функции научного поиска может осуществлять как стратегический партнер, т.е. сторонний научно-исследовательский институт, так и входящее в состав предприятия научно-исследовательское инновационное подразделение. Деятельность руководства предприятия не получила отражения в схеме ввиду того, что связь с покупателями, как конечными потребителями нового продукта, осуществляется, в основном, специалистами среднего звена, поэтому именно им в большей степени известны проблемы клиентов. Высшие менеджеры, по замыслу модели, привлекаются на так называемые контрольные этапы для принятия решения о переводе новинки в следующий этап или отказа от нее. Такими этапами являются генерация и отбор идей, проверка концепции, контроль проекта и коммерциализация инновации. Здесь следует особо подчеркнуть смысл и значение параллельного принятия решения отделами маркетинга, НИИ, производства, финансов и руководством. Такой подход позволяет, во-первых, совместно оценить рыночные, научно-технические, производственные и финансовые перспективы нового продукта. Важно, чтобы относящаяся к проекту информация была известна всем. Производству необходимо знать о потребностях покупателей, финансовому отделу о научно-технических разработках и т.д. Во-вторых, этот метод предполагает: объединение ответственности между исполнителями инновационного проекта за его реализацию, работу в команде и исключение в будущем взаимных обвинений. В-третьих, совместное принятие решения о переходе на следующую стадию подразумевает также и общее участие в принятии решения об отказе от выдвинутых идей как на стадии генерации и отбора, так и последующих этапах, вплоть до коммерциализации. Такие решения являются стратегическими, так как от них зависит вся дальнейшая деятельность предприятия. Ошибки, допущенные при разработке и выведении новых продуктов, несут угрозу не только утраты значительных финансовых средств, но и выживанию предприятия.

На этапе поиска инновационных технологий и последующего отбора наиболее перспективных идей закладывается основа инновационного проекта. Практика показывает [2; 5], что в процессе отбора совершаются, как правило, две ошибки. А именно: можно остановиться на проекте, который окажется неэффективным, либо отказаться от действительно перспективной идеи. Для минимизации подобного риска необходимо рассмотреть как можно больше идей. В этом случае риск неудачи окажется меньше. Источниками идей могут быть: потребители, оптовые покупатели, поставщики, конкуренты, производственники, маркетологи, технологи, специализированные инновационные организации. При этом, основная задача заключается в обеспечении соответствия будущего проекта и последующей его интеграции в общую стратегию развития предприятия. Идея должна отвечать также социальным, экологическим, культурным и другим стандартам. Результатом этапа отбора идей должна стать постановка стратегической цели, которая будет являться составной частью корпоративного стратегического плана.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекетов Н. Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопросы экономики. 2004. № 7.
2. Голиченко О. Российская инновационная система: проблемы развития // Вопросы экономики. 2005. № 1.
3. Головач Л.Г., Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. Регулирование инновационных процессов в регионе. СПб: Государственный инженерно-экономический университет, 1997.
4. Интеллектуальная собственность: Сборник типовых договоров / Сост. Н.В. Лынный, А.Г. Кукушкин. М.: ИНФРА-М, 1995.
5. Кругликов А.Г. Системный анализ научно-технических нововведений. М.: Наука, 1991.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.
7. Основы инновационного менеджмента/ Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. СПб.: Наука, 2000.
8. Федеральный закон РФ № 127-ФЗ от 23 августа 1996 г. «О науке и государственной научно-технической политике».

ОПТИМИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ ДУОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Р.И. МАТВЕЕВ,

доцент,
Кисловодский институт экономики и права,
кандидат экономических наук,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

Для исследования стратегических взаимодействий между фирмами в условиях конкуренции и неопределенности предложена модель товарного рынка как дуополии со стохастическим параметром спроса. Выведены стоимости опционов инвестирования, оптимальные инвестиционные пороги и оптимальные моменты инвестирования для фирмы-лидера и фирмы-последователя.

Ключевые слова: дуополистическая конкуренция; инвестиции; инновации; оптимизация.

Коды классификатора JEL: D43.

Корпоративные инвестиционные возможности могут быть представлены как набор (реальных) опционов (возможностей) для приобретения производственных активов. Текущие величины денежных потоков, генерируемых этими активами, неопределенны, и их эволюция может быть описана стохастическими процессами. Поэтому определение оптимальных стратегий исполнения для реальных опционов играет принципиальную роль в бюджетировании капиталовложений и в максимизации прибыли фирмы. В условиях совершенной конкуренции или монополистической рыночной структуры современная теория инвестирования в условиях неопределенности [3, 1] предсказывает, что интервал времени до момента осуществления инвестирования увеличивается с ростом неопределенности. Это объясняется тем, что инвестирование необратимо (инвестиционные затраты невозвратны), и фирма имеет возможность (опцион) откладывания момента инвестирования до появления новой информации. Однако, если (i) один и тот же инвестиционный проект могут осуществить две фирмы (несколько фирм) и (ii) инвестиционные решения фирмы непосредственно влияют на прибыли конкурента (конкурентов), могут возникнуть ситуации, когда увеличение неопределенности влияет на момент инвестирования противоположным образом. Во-первых, увеличение неопределенности увеличивает стоимость опциона инвестирования фирмы. Во-вторых, стоимость более раннего стратегического инвестирования (осуществляемого в условиях конкуренции с целью получения преимуществ первого хода) может также существенно увеличиться.

Целью настоящей работы является исследование эффектов несовершенной конкуренции на оптимальные стратегии исполнения реальных опционов в ситуации, когда затраты исполнения опционов различаются между фирмами. Такая постановка, которая ослабляет весьма ограничивающее предположение об идентичности фирм-соперников на дуополистическом рынке, мотивирована существованием многочисленных источников потенциальной асимметрии инвестиционных затрат. Во-первых, асимметрия инвестиционных затрат фирм имеет место, если фирмы имеют различный доступ к рынкам капитала. В этом случае стоимость капитала фирмы, ограниченной в ликвидных средствах, выше, чем у фирмы-соперника, имеющей доступ к кредитным линиям или обладающей значительным резервом денежных средств. Следовательно, инвестиционные затраты фирмы, сталкивающейся с несовершенствами рынка капитала, выше.

Кроме того, асимметрия инвестиционных затрат фирм имеет место, если фирмы демонстрируют различную степень организационной гибкости в применении новой производственной технологии. Эта гибкость, известная также как способность фирмы воспринимать новые производственные мощности, измеряет способность фирмы к внедрению новых технологий, к приспособлению к изменению экономической среды и к инновационной деятельности. Более высокая способность фирмы воспринимать новые производственные мощности поэтому эквивалентна более низким затратам, связанным с осуществлением инвестиционного проекта.

Различие реальных опционов, связанных с существующими активами фирм, приобретенных в процессе предшествующих решений, являются другим источником асимметрии инвестиционных затрат фирм. После появления инновационной технологии может оказаться, что некоторые из существующих технологий лучше могут быть адаптированы к внедрению новой технологии, чем другие. Например, в [3] отмечается, что в 70-х годах прошлого века некоторые фирмы инвестировали в электронно управляемые производственные мощности. Это инвестирование не привело к существенному увеличению прибылей фирм. Однако, после появления микропроцессорных технологий в 80-х годах прошлого века фирмы, инвестировавшие в электронно управляемые производственные мощности, оказались способными внедрить инновационную технологию более быстро и при меньших затратах.

Наконец, различие инвестиционных затрат фирм часто является следствием чисто внешних факторов, например, вмешательства органов власти. Например, инвестиционные затраты фирм снижаются после получения государственных кредитных гарантий, приводящих к снижению цены капитала.

Исследование проводилось на основе следующей экономико-математической стохастической модели инвестирования в условиях дуополистической конкуренции. Две фирмы, характеризующиеся нейтральным отношением к риску, конкурируют на товарном рынке в условиях неопределенности спроса и несовершенной конкуренции. Неопределенность прибылей фирм описывается геометрическим броуновским движением [2]

$$dx(t) = \alpha x(t)dt + \sigma x(t)dw(t),$$

где α — тенденция, σ — волатильность, $dw(t)$ — приращение винеровского случайного процесса. Пусть r — детерминированная мгновенно безрисковая процентная ставка. Неопределенность в функции, описывающей прибыль, входит мультипликативно. Мгновенная прибыль фирмы i выражается следующим образом $\pi_{N_i N_j}(t) = x(t)D_{N_i N_j}$, где, для $k \in \{i, j\}$

$$N_k = \begin{cases} 0, & \text{если фирма } k \text{ не инвестировала} \\ 1, & \text{если фирма } k \text{ инвестировала} \end{cases}.$$

Функция $D_{N_i N_j}$ описывает детерминированный вклад в функцию прибыли, причем $D_{10} > D_{11}$; $D_{10} > D_{00}$; $D_{11} > D_{01}$; $D_{00} > D_{01}$. Неравенство $D_{10} > D_{00}$ означает, что прибыль фирмы, инвестирующей первой, превосходит при прочих равных условиях первоначальную прибыль. Кроме того, это инвестирование приводит к относительному снижению прибыли фирмы, которая к рассматриваемому моменту не осуществила инвестирование в проект, т.е. $D_{10} > D_{01}$. Наконец, инвестирование фирмой-последователем «вдогонку» за лидером увеличивает ее прибыль, так что $D_{11} > D_{10}$ однако в то же самое время приводит к снижению прибыли лидера, т.е. $D_{11} > D_{10}$. Последнее неравенство означает, что между фирмами присутствуют отрицательные экстерналии. Предложенная общая постановка в частных случаях может соответствовать дуополии Курно или Штакельберга.

Обозначим инвестиционные затраты фирмы i , $i \in \{1, 2\}$ через I_i . Без потери общности нормируем инвестиционные затраты так, что $I_i > I$ (инвестиционные затраты фирмы с низким уровнем издержек), а $I_j > ki$.

Существуют три возможности относительного времени инвестирования двумя конкурирующими фирмами. Во-первых, фирма i может инвестировать первой и стать лидером. Напротив, фирма j может инвестировать раньше фирмы i , и тогда фирма i станет последователем. Наконец, фирмы могут инвестировать одновременно. Вычислим прибыли фирм, соответствующие упомянутым выше трем ситуациям. Следуя стандартному подходу анализа динамических игр, проанализируем задачу методом обратной индукции во времени. Сначала выведем оптимальную стратегию фирмы-последователя, которая принимает стратегию лидера как данную. Далее проанализируем оптимальное решение фирмы-лидера. В последнюю очередь исследуем случай совместного инвестирования.

Решая дифференциальное уравнение, описывающее динамику капитала фирмы i с соответствующими условиями непрерывности, гладкого склеивания и отсутствия финансовых пузырей (т.е. отсутствия неограниченного роста капитала фирмы), приходим к следующему выражению для капитала фирмы i как последователя в момент t .

$$V_i^F(x) = \begin{cases} \frac{x D_{01}}{\delta} + \left(\frac{x_i^F (D_{11} - D_{01})}{\delta} - I \right) \left(\frac{x}{x_i^F} \right)^{\beta_1}, & x \leq x_i^F \\ \frac{x D_{11}}{\delta} - I_i, & x > x_i^F \end{cases}. \quad (1)$$

Выражение (1) интерпретируется следующим образом. Первая строка представляет собой текущее значение прибылей в том случае, когда последователь не инвестирует немедленно. Первое слагаемое есть выигрыш в случае, если последователь вообще отказывается от инвестирования, а второе слагаемое есть величина опциона инвестирования. Вторая строка соответствует текущему значению возросших денежных потоков, вызванных немедленным инвестированием за вычетом инвестиционных затрат.

Используя результаты решения задачи для фирмы-последователя, можно выразить капитал фирмы i в момент t как лидера следующим образом

$$V_i^L(t) = \begin{cases} \frac{x D_{10}}{\delta} - I_i - \frac{x_j^F (D_{10} - D_{11})}{\delta} \left(\frac{x}{x_j^F} \right)^{\beta_1}, & x \leq x_j^F \\ \frac{x D_{11}}{\delta} - I_i, & x > x_j^F. \end{cases} \quad (2)$$

Первая строка выражения (2) представляет собой чистое современное значение прибылей до того, как последователь осуществил инвестирование, за вычетом текущего значения будущих прибылей, потерянных благодаря инвестированию последователя. Вторая строка соответствует чистому современному (текущему) значению прибылей в ситуации, когда для последователя оптимальным решением является немедленное инвестирование.

Проанализирована оптимальная стратегия исполнения реальных опционов фирм, конкурирующих в рамках дуополии. Обе фирмы имеют возможность инвестирования, увеличивающую при прочих равных условиях поток прибыли. Если одна из фирм инвестирует, выигрыш фирмы-соперника снижается. Это соответствует, например, ситуации, когда инвестирование дает фирме возможность производить более экономически эффективно и поэтому дешевле. Фирмы различаются только затратами, необходимыми для осуществления инвестирования. Доказано, что в модели присутствуют три различных типа равновесных инвестиционных стратегий. Во-первых, если асимметрия инвестиционных затрат фирм достаточно невелика, и имеет место преимущество первого хода, фирмы инвестируют одновременно. Если преимущество первого хода достаточно велико, фирма, характеризующаяся более низкими инвестиционными затратами, опережает в инвестировании фирму, характеризующуюся более высокими инвестиционными затратами. В ситуации, когда и преимущество первого хода, и асимметрия инвестиционных затрат фирм значительны, фирмы осуществляют свои опционы инвестирования последовательно, и их моменты исполнения инвестиционных опционов не влияют непосредственно друг на друга.

Далее исследовано воздействие неопределенности прибыли на оптимальные инвестиционные пороги фирм. Выяснено, что стоимость опциона инвестирования возрастает с ростом волатильности прибыли, несмотря на наличие стратегических взаимодействий.

Наконец, определены воздействия исполнения стратегического опциона на стоимости фирм и современное (дисконтированное) национальное благосостояние. Выяснено, что если увеличение инвестиционных расходов фирмы, характеризующейся более высокими инвестиционными затратами, приводит к переключению от равновесия, соответствующего одновременному инвестированию, к преимущественному равновесию, стоимость обеих фирм снижается. Кроме того, в преимущественном равновесии увеличение инвестиционных расходов фирмы, характеризующейся более высокими невозвратными инвестиционными издержками, приводит к возрастанию стоимости этой фирмы. После повышения инвестиционных расходов фирмы-конкурента фирма, характеризующаяся более низкими инвестиционными затратами, знает, что может оптимально отложить инвестирование без риска быть опереженной. Это откладывание инвестирования повышает стоимость фирмы, характеризующейся более высокими невозвратными инвестиционными издержками.

Рассмотрен пример, в котором инвестирование приводит к росту качества товара, и показано, что соотношение между асимметрией инвестиционных затрат фирм и национальным благосостоянием зависит от инвестиционных затрат. Если инвестиционные затраты относительно высоки и преимущество первого хода не очень велико, национальное благосостояние максимизируется, если ни одна из фирм не страдает от невыгодного конкурентного положения. Однако, если инвестиционные затраты низки, увеличение потребительского излишка, возникающее от более раннего инвестирования в равновесии в доминантных стратегиях, превосходит потери совместной стоимости фирм, связанные с таким инвестированием. Поэтому равновесие в доминантных стратегиях, возникающее, когда инвестиционные затраты фирм различаются существенно, в этом случае желательно. Этот результат позволяет сделать вывод о том, что равный доступ фирм-конкурентов к новой технологии или сегменту рынка может не быть оптимальным с точки зрения национального благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аркин В.И., Слатников А.Д., Аркина С.В. Инвестирование в условиях неопределенности и задачи оптимальной остановки // Обозрение прикладной и промышленной математики. 2004. Т. 11, выпуск 1. С. 3–33.
2. Наталуха И.Г. Стратегии оптимального хеджирования инфляционного риска в стохастических инвестиционных условиях // Финансы и кредит. 2006. № 9 (213). С. 26–29.
3. Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under Uncertainty. Princeton University Press, 1994.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КРУПНЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ

Ю.А. ПАВЛОВА,

аспирант

кафедры бухгалтерского учета, Ростовский государственный
университет путей сообщения (РГУПС),
e-mail: Bessonica2009@yandex.ru

Статья посвящена рассмотрению на первоначальном этапе внутреннего контроля механизмов процесса планирования, с помощью которых возможно гарантировать достижение поставленных руководством компании целей. В статье рассматриваются основные задачи и требования, предъявляемые к отделу внутреннего контроля, порядок планирования внутреннего аудита в крупных компаниях.

Ключевые слова: Внутренний контроль, планирование внутреннего аудита, финансово-хозяйственная деятельность.

Коды классификатора JEL: M42.

Значительный зарубежный и отечественный опыт убедительно показывает, что основой механизма функционирования и применяемой методики проведения внутреннего аудита крупномасштабных экономических субъектов, является процесс планирования внутреннего аудита. Отечественные и зарубежные авторы сходятся во мнении, что планирование, как часть всего процесса внутреннего аудита, может занимать до 80% времени. Особенно актуальны вопросы планирования при реализации внутреннего аудита сложноструктурированных, крупномасштабных экономических субъектов, имеющих филиалы, зависимые и дочерние общества[1].

Необходимо констатировать тот факт, что на сегодняшний день недостаточно разработанными остаются вопросы планирования внутреннего аудита, применительно к таким предприятиям. Методические подходы к разработке общего плана внутреннего аудита, а также программы внутреннего аудита требуют дальнейшего изучения, с позиции учета специфики производственно-хозяйственной деятельности каждого объекта исследования в отдельности.

Процесс планирования внутреннего аудита можно рассматривать в ракурсе следующих векторов его развития:

- ❖ с позиции его отличий от планирования внешнего аудита;
- ❖ с позиции его отличительных особенностей, обусловленных спецификой объекта исследования.

В отличие от процесса внешнего аудита, который имеет ярко выраженные точки начала и окончания, внутренний аудит призван обеспечивать не только последующий, но и текущий и предварительный контроль[2]. Исходя из этого, планирование процесса внутреннего аудита должно обеспечивать более короткие сроки не всего процесса внутреннего аудита, а его отдельных этапов. Рассматривая методику планирования внутреннего аудита, в сопоставлении с внешним, необходимо отметить, что планирование внутреннего аудита не должно заканчиваться с окончанием тех или иных процедур внутреннего аудита.

Детальный анализ процесса планирования внутреннего аудита, как одного из основных элементов механизма внутреннего аудита, применительно, например, к предприятиям железнодорожного транспорта, показывает, что целью планирования является обеспечение гарантий достижения поставленных руководством предприятия целей. Учитывая, что помимо стратегических целей внутреннего контроля объективно существуют различные цели оперативного управления структурными подразделениями компании, целесообразно распределить обязанности по выполнению этапов планирования между структурными подразделениями системы внутреннего аудита.

Следует разделять ответственность по подготовке общего плана внутреннего аудита и программы внутреннего аудита. Общие планы внутреннего аудита, в разрезе каждого структурного подразделения системы внутреннего аудита компании, должны составляться руководством внутреннего аудита, в рамках аудируемой структуры. Программа внутреннего аудита в виде, например, графика применения тех или иных процедур внутреннего аудита, реализуемых с целью оптимального выполнения плана внутреннего аудита. Она должна разрабатываться в каждом структурном подразделении системы внутреннего аудита (службах, отделах). Такая методика разработки общего плана и программы внутреннего аудита позволит:

- учесть специфику финансово-хозяйственной деятельности подразделений компании применительно к реализации внутреннего аудита;
- выполнять поставленные перед системой внутреннего аудита локальные и частные цели и задачи, без ущерба общих стратегических целей;
- планировать такие процедуры внутреннего аудита, которые адекватны объему и сущности

- хозяйственных операций соответствующего подразделения компании;
- планировать такие процедуры внутреннего аудита, которые адекватны трудовым и прочим ресурсам подразделения системы внутреннего аудита;
- соблюдать принципы ответственности, комплексности, распределения обязанностей и некоторые другие обстоятельства, учитывающие специфику аудируемого структурного подразделения [4].

Исходя из предложенной методики разработки общего плана и программы внутреннего аудита, общепринятые этапы процесса планирования следует уточнить и дополнить. Предлагается порядок планирования внутреннего аудита, включающий следующие этапы:

Подготовительный этап — сбор информации о деятельности всех структурных подразделений компании, постановка общих (стратегических) целей и задач планирования, разработка принципов планирования, сбор сведений о контрольной среде, анализ систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля структурных подразделений, разработка стандарта внутреннего аудита «Планирование внутреннего аудита», гармонизация стандартов внутреннего аудита и внутрифирменных учебных стандартов;

Этап разработки оценочных значений в отношении структурных подразделений компании — оценка неотъемлемого аудиторского риска структурного подразделения, уровня существенности, разработка анкет, опросников, тестов, рабочих методик проведения внутреннего аудита, выбор подходов в определении ошибок в разрезе объектов внутреннего аудита;

Формирование программы внутреннего аудита в отношении структурных подразделений — разработка изменений в плане проведения внутреннего аудита в отношении структурного подразделения, утверждение дирекцией внутреннего аудита адаптированного плана, разработка структурными подразделениями системы внутреннего аудита рабочих программ, утверждение этих программ дирекцией внутреннего аудита;

Этап разработки оценочных значений в целом по компании — оценка приемлемого аудиторского риска, уровня существенности, разработка типовых анкет, опросников, тестов, методик проведения внутреннего аудита, подходов в определении ошибок в разрезе объектов внутреннего аудита;

Формирование общего по компании плана проведения внутреннего аудита — разработка плана проведения внутреннего аудита, доведение его до сведения структурных подразделений, разработка типовой программы внутреннего аудита;

В текущей деятельности системы внутреннего аудита, при квалифицированном выполнении пяти этапов планирования, активным этапом планирования может быть лишь последующий этап. Его систематическое выполнение должно стать гарантией повышения качества всего процесса планирования внутреннего аудита и обеспечивать его непрерывность и цикличность.

Первый подготовительный этап планирования внутреннего аудита должен формировать информацию о деятельности крупного предприятия, а именно формирование общего плана и программы внутреннего аудита.

Предлагаемый порядок разработки общего плана и программы внутреннего аудита отвечает общим принципам планирования. К таким принципам относятся, например: комплексность; непрерывность; оптимальность.

Частью подготовительного этапа должен стать сбор информации о системе внутреннего контроля. Система внутреннего контроля должна быть организована в соответствии со следующими принципами, например: ответственности, сбалансированности, своевременного сообщения о выявленных отклонениях, интеграции, соответствия контролирующей и контролируемой систем, постоянства, комплексности.

Система внутреннего аудита, являясь частью системы внутреннего контроля, так же должна соответствовать указанным принципам.

Утверждение общего плана и программы внутреннего аудита направлено в первую очередь на соблюдение принципа ответственности, который предусматривает ответственность каждого внутреннего аудитора за ненадлежащее выполнение своих обязанностей. С этой целью и план и программа внутреннего аудита имеют однозначную идентификацию исполнителей, что предусмотрено стандартом внутреннего аудита «Документирование». Детальное представление в программе внутреннего аудита объектов контроля — гарантия выполнения принципа комплексности, предусматривающего выполнение процедур внутреннего аудита в отношении полного комплекса объектов контроля.

При выполнении принципа сбалансированности, предполагающего соответствие контрольных функций организационным и техническим ресурсам системы внутреннего аудита, необходимо сопоставлять результаты функционирования системы с затратами ресурсов. Таким образом, принцип сбалансированности обуславливает расчет эффективности внутреннего аудита.

Выполнение принципа интеграции, т.е. функционирования в рамках общей системы управления экономическим субъектом, обусловлено подчинением системы внутреннего аудита высшему менеджменту. Закрепление контроля, как функции управления, определено стандартом «Цели и основные принципы внутреннего аудита».

Принцип соответствия контролирующей и контролируемой систем предполагает в том числе и гибкую настройку системы внутреннего аудита и подконтрольных систем компании. Именно с этой целью выделены этапы планирования, основными из которых являются подготовительный и исследу-

щие за основными (последующие) этапы. В рамках подготовительного этапа происходит общая настройка системы внутреннего аудита, в соответствии с деятельностью объекта контроля. Последующий этап корректирует соответствие контролирующей системы объектам и целям контроля.

Предложенный механизм функционирования внутреннего аудита на основе планирования внутреннего аудита позволяет выполнять процедуры последующего, оперативного и предварительного контроля, что обусловлено требованием принципа постоянства функционирования системы внутреннего контроля.

Результатом процесса планирования является составление общего плана и программы внутреннего аудита, который позволит оперативно корректировать работу структурных подразделений внутреннего аудита. Корректировка общего плана внутреннего аудита должна проводиться с целью:

- ◆ сокращения затрат на проведение внутреннего аудита, при неизменности аудиторского риска;
- ◆ повышения качества внутреннего аудита;
- ◆ выявления ошибок при формировании корпоративной информации;
- ◆ получения дополнительных доказательств в случае выявления существенных отклонений в учете.

Для гарантированного достижения поставленных перед системой внутреннего аудита целей общий план, после возможной его корректировки, согласовывается с дирекцией внутреннего аудита, а так же с высшим менеджментом структурного подразделения компании для координации процедур внутреннего аудита с работой персонала.

Использование запроса необходимых сведений целесообразно, как для сокращения потерь времени в ходе проведения процедур внутреннего аудита, так и в случае изъятия документации для проведения процедур по месту нахождения подразделения внутреннего аудита (например, для выполнения специальных процедур внутреннего аудита, таких как экспертный анализ, почерковедческая экспертиза и др.).

Неотъемлемым элементом планирования является разработка оценочных значений некоторых параметров внутреннего аудита, как в целом по экономическому субъекту, так и по структурным подразделениям.

Традиционно этап разработки оценочных значений включает:

- установление уровня существенности;
- оценка аудиторских рисков;
- установление подходов в определении ошибок.

Определение уровня существенности неразрывно связано с целями аудита. Так для целей внешнего аудита, основной из которых является установление достоверности отчетности, под уровнем существенности понимается то предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности с большой степенью вероятности перестанет быть в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения[5].

Обязательным компонентом процесса планирования внутреннего аудита является оценка уровня аудиторских рисков.

Приемлемым внутренним аудиторским риском можно считать вероятность признать по итогам внутреннего аудита, что объект контроля может содержать невыявленные искажения (ошибки, неточности), после подтверждения доброкачественности информации, или признать, что он содержит существенные искажения, когда их на самом деле нет.

Внутрихозяйственный риск внутреннего аудита — вероятность появления искажений (ошибок, неточностей) в объекте внутреннего аудита до выявления их системой контроля или при допущении, что внутренний контроль отсутствует. В связи с функционированием системы компьютерной обработки информации (КОД) централизованных бухгалтерий, факторы, определяющие внутрихозяйственный риск внутреннего аудита должны быть дополнены. Таким образом, автоматизация системы бухгалтерского учета, а так же других систем управления, может, как снизить уровень потенциальных ошибок, так и повысить его, что должно отражаться при оценке внутрихозяйственного риска.

Риск контроля при проведении внутреннего аудита представляет собой вероятность того, что существующие на предприятии и регулярно применяемые средства внутрихозяйственного контроля не будут своевременно выявлять и исправлять искажения (ошибки, неточности) или препятствовать возникновению таких нарушений. Учитывая, что система внутреннего аудита является частью системы внутреннего контроля, целесообразно оценивать риск контроля в два этапа:

- оценка риска контроля, без учета функционирования системы внутреннего аудита;
- уточнение риска контроля с позиции оценки качества и эффективности внутреннего аудита [3].

Риск обнаружения при проведении внутреннего аудита характеризует вероятность того, что применяемые в ходе внутренней аудиторской проверки аудиторские процедуры не позволят обнаружить реально существующие искажения (ошибки, неточности).

На этапе определения оценочных значений в целом по компании, отделу внутреннего аудита необходимо задать приемлемый внутренний аудиторский риск, т.е. ту вероятность наступления ошибки, которую руководство готово принять и которая не повлияет на принимаемые управленче-

ские решения.

Определение внутрихозяйственного риска внутреннего аудита и риска контроля целесообразно вменить в обязанность структурных единиц системы внутреннего аудита. Это обусловлено различным составом и силой влияния факторов, определяющих указанные риски внутреннего аудита в каждом отдельном структурном подразделении крупномасштабного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамс Р.* Основы аудита: Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995.
2. Актуальные вопросы бухгалтерского учета, контроля и налогообложения. М.: Издательство МСХА, 2001.
3. Аудит: Учебник для вузов/ В.И. Подольский, Г.Б. Поляк и др.; Под ред. проф. В.И. Подольского. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
4. «Об аудиторской деятельности»: Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ.
5. Правила (стандарты) аудиторской деятельности. М.: Современная экономика и право — Юрайт, 2000.

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ СЛОЖНЫХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.Р. МУРАТОВ,

главный специалист управления андеррайтинга
Южного регионального центра ОАО «Альфа-Страхование»,
e-mail: muratov_v@yandex.ru

Практика ведения хозяйственной деятельности промышленных предприятий доказала необходимость включения экологического страхования в комплексную систему риск-менеджмента указанных социально-экономических систем, представляя собой инновационный инструмент защиты от последствий сложных эколого-экономических рисков. Многовариативность рисков, составляющей данного института обуславливает необходимость совершенствования механизма оценки объема тарифных ставок по данному виду страхования.

Ключевые слова: экологическое страхование промышленных предприятий; тарифные ставки по экологическому страхованию.

Коды классификатора JEL: Q57.

В современных условиях окружающая среда и экономика неразрывно связаны между собой. Безусловным является и тот факт, что хозяйственная активность улучшает человеческую жизнь. Но происходит это только в том случае, если она сопровождается сохранением и защитой природы. В любом случае, в процессе хозяйственной деятельности промышленные предприятия могут оказывать разнообразные вредные воздействия на природу в целом и отдельные ее компоненты, масштаб которых трудно переоценить, поскольку данное воздействие носит множественный характер [2]. Это и загрязнение подземных и поверхностных вод; нарушение гидрологического режима, загрязнение атмосферного воздуха, нарушение земель, загрязнение их отходами добычи и переработки нефти, угля, руд, сланца и др. В этой связи при реализации программ экологического страхования возникает проблема расчета страхового тарифа, являющегося объективной мерой сложных рисков промышленных предприятий.

Расчеты тарифов по любому виду страхования, или актуарные расчеты, представляют собой процесс, в ходе которого определяются расходы на страхование данного объекта [9]. С помощью актуарных расчетов определяются себестоимость и стоимость страхового продукта и страховых услуг, оказываемых страховщиком страхователю в случае наступления страхового случая и сопровождаемых соответствующими страховыми выплатами всем выгодоприобретателям. Исходя из природы страхования с помощью актуарных расчетов определяется доля участия каждого страхователя в создании страхового фонда, т.е. определяются размеры тарифных ставок. Таким образом, тарифная ставка, по сути, позволяет рассчитать величину необходимых превентивных мероприятий, а также покрыть расходы страховщиков на ведение дела и получить определенную долю прибыли.

Тарифная ставка, по которой заключается договор страхования, носит название *брутто-ставки*. В свою очередь брутто-ставка состоит из двух частей: нетто-ставки и нагрузки. Собственно *нетто-ставка* выражает цену страхового риска. *Нагрузка* покрывает расходы страховщика по организации и проведению страхового дела, включает отчисления в запасные фонды, содержит элементы прибыли. В основе построения нетто-ставки по любому виду страхования лежит вероятность наступления страхового случая.

Вероятность наступления страхового события является величиной непредвиденной и случайной. Учитывая различные параметры, а так же основываясь на базовых положениях теории статистики, вероятность наступления того или иного страхового случая можно спрогнозировать с определенной долей точности. Проведем моделирование возможных вариантов страховых тарифов в сфере экологического страхования.

Как было показано выше, страховой тариф представляет собой сумму двух элементов: нетто-ставки и нагрузки (1):

$$T_{\text{брутто}} = T_{\text{нетто}} + f$$

где $T_{\text{брутто}}$ — тарифная ставка;

$T_{\text{нетто}}$ — цена страхового риска;

f — доля нагрузки в страховом тарифе.

В методике расчета тарифных ставок по массовым рисковым видам страхования, введенная распоряжением Федеральной службы РФ по страховому надзору № 02-03-36 от 08.06.1993 указано, что под рисковыми видами страхования понимаются относящиеся к видам страховой деятельности страховые продукты иные, чем страхование жизни и не предусматривающие обязательства страховщика по выплате страховой суммы по окончании срока действия договора страхования, а так же не связанные с накоплением страховой суммы в течение срока действия договора страхования [3].

Поскольку экологическое страхование не включает в себя обязательства страховщика по выплате страховой суммы по окончании срока действия договора страхования и не связано с накопле-

нием определенной страховой суммы в течение срока действия договора страхования, что является отличительной особенностью страхования жизни, его можно отнести к массовым рисковым видам страхования. В тоже время, промышленные предприятия можно отнести к определенным отраслям экономики, что обуславливает множественность числа субъектов страхования и страховых рисков, возникающих в ходе деятельности того или иного субъекта, характеризующихся относительной однородностью объектов страхования, а как следствие — страховых сумм. Таким образом, за базу расчета страховых тарифов по экологическому страхованию может быть применен выше обозначенный документ.

Согласно данному документу, тариф нетто складывается из чистой ставки (средней меры страхового риска) и рисковой надбавки (вероятностное отклонение величины страхового ущерба от среднего значения). Структура чистой ставки следующая:

$$T_o = 100 * \frac{S_b}{S} * q, \quad (2)$$

где S — средняя страховая сумма (лимит ответственности), S_b — среднее страховое возмещение, q — вероятность наступления страхового случая.

Однако, как указано в документе, предлагаемая методика может быть пригодна для рисковых видов страхования при выполнении следующих условий:

- 1) существует статистика либо какая-то другая информация по рассматриваемому виду страхования, что позволяет оценить вероятность наступления страхового случая по одному договору страхования, среднюю страховую сумму по одному договору страхования, среднее возмещение по одному договору страхования при наступлении страхового случая;
- 2) предполагается, что не будет опустошительных событий, когда одно событие влечет за собой несколько страховых случаев;
- 3) расчет тарифов проводится при заранее известном количестве договоров n , которые предполагается заключить со страхователями.

Поскольку экологическое страхование обеспечивает защиту от сложных страховых рисков и на вероятность наступления подобного страхового случая влияет множество различных факторов, их необходимо учитывать при расчете страхового тарифа. В работе Полянинова Л.Я. и Азарова В.Н. «Математическая модель методики расчета тарифных ставок по экологическому страхованию» [6] предлагается использовать восьмифакторную модель. Однако данная модель является не полной и должна быть на наш взгляд дополнена и расширена следующим образом:

1. Π — вид производственной деятельности. Данный параметр характеризует вероятность возникновения аварийной ситуации на предприятии.

Отрасль, или вид деятельности, представляет собой качественно однородную группу хозяйственных единиц, характеризующуюся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда и играющую специфическую роль в процессе расширенного воспроизводства. При отнесении предприятия, видов производства и услуг к той или иной отрасли учитываются назначение продукта или услуг, вид основного сырья или материала, характер технологического процесса. За основу для формирования базы рискованных коэффициентов предлагается использовать стандартный Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) для идентификации отраслей.

2. OC — характеристика работы очистных сооружений. Параметр характеризует уровень загрязнения атмосферы в районе функционирования объекта.

Наблюдения за уровнем загрязнения воздуха в городах Российской Федерации проводятся территориальными органами Федеральной службы России по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромета) [1]. Росгидромет обеспечивает функционирование и развитие единой Государственной службы мониторинга окружающей среды. Росгидромет является федеральным органом исполнительной власти, который организует и проводит наблюдения, оценку и прогноз состояния загрязнения атмосферы, обеспечивая одновременно контроль за получением аналогичных результатов наблюдений различными организациями на территории городов. Функции Росгидромета на местах выполняют Управление по гидрометеорологии и мониторингу окружающей Среды (УГМС) и его подразделения.

В настоящее время сеть мониторинга качества воздуха включает 260 городов, в которых работает 710 станций, регулярные наблюдения Росгидромета проводятся в 226 городах на 649 станциях.

Станции расположены в жилых районах, вблизи автомагистралей и крупных промышленных предприятий. В городах России измеряются концентрации более 20 различных веществ. Кроме непосредственно данных о концентрации примесей система дополняется сведениями о метеорологических условиях, о местоположении промышленных предприятий и их выбросах, о методах измерений и т.п. На основе этих данных, их анализа и обработки готовятся Ежегодники состояния загрязнения атмосферы на территории соответствующего Управления по гидрометеорологии и мониторингу окружающей Среды. Дальнейшее обобщение информации проводится в Главной геофизической обсерватории им. А.И. Воейкова в Санкт-Петербурге. Здесь она собирается и постоянно пополняется; на ее основе создаются и публикуются Ежегодники состояния загрязнения атмосферы на территории России. В них содержатся результаты анализа и обработки обширной информации о загрязнении атмосферы многими вредными веществами по России в целом и по отдельным наиболее загрязненным городам, сведения о климатических условиях и выбросах вредных веществ от много-

численных предприятий, о местоположении главных источников выбросов и о сети мониторинга загрязнения атмосферы.

Данные о загрязнении атмосферы являются важными как для оценки уровня загрязнения, так и для оценки риска заболеваемости и смертности населения. Для того, чтобы оценить состояние загрязнения воздуха в городах, проводится сравнение уровней загрязнения с предельно допустимыми концентрациями (ПДК) веществ в воздухе населенных мест или со значениями, рекомендованными Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ).

Данные наблюдения показывают, что уровень загрязнения атмосферы остается высоким. В 187 городах средние за год концентрации какого-либо вещества превышают предельно допустимые (ПДК). В этих городах проживает 65, 4 млн человек. Определяют проблему загрязнения атмосферы в городах, главным образом, высокие концентрации взвешенных веществ, диоксида азота, бенз(а)пирена, формальдегида, фенола, фторида водорода и этилбензола.

Разовые концентрации тех или иных загрязнителей превышали ПДК в 89% городов; максимальные концентрации превышали ПДК в 10 и более раз в 66 городах.

Используемая в России характеристика суммарного загрязнения — индекс загрязнения атмосферы (ИЗА) позволяет учитывать концентрации примесей многих веществ, измеренных в городе, и представить уровень загрязнения одним числом. ИЗА есть суммарное загрязнение воздуха в долях ПДК диоксида серы.

В соответствии с существующими методами оценки уровень загрязнения считается низким, если ИЗА ниже 5, повышенным при ИЗА от 5 до 6, высоким при ИЗА от 7 до 13 и очень высоким при ИЗА равном или больше 14. Ежегодно выделяются города с самым высоким уровнем загрязнения воздуха, в которых ИЗА равен или выше 14.

Исходя из данного посыла, мы допускаем следующие рискованные значения (табл. 1):

Таблица 1

Значение рискованной составляющей ОС при различных уровнях ИЗА

№	Уровень ИЗА	Значение коэффициента
1	>5	0,25
2	5–6	0,5
3	7–13	0,75
4	<14	1

3. *P* — географическое расположение объекта. Параметр характеризует влияние выбросов вредных веществ в зависимости от географической ситуации объекта по отношению к жилой зоне.
4. *X* — хозяйственно-экономическая характеристика объекта. Параметр характеризующий необходимый уровень природоохранных мероприятий при существующей организации хозяйственной деятельности на объекте. Данный параметр основан на проведении географической экспертизы, под которой понимают выявление негативных воздействий хозяйственной деятельности на окружающую среду.
5. *Э* — уровень технологической экозащитенности объекта. Параметр характеризует обеспеченность объекта страхования локальными воздушно-, водо- и иными очистными сооружениями. Является интегральным показателем и основывается на проведении экологической экспертизы.
6. *И* — уровень износа технологического оборудования объекта.

За время производственного потребления или бездействия основные фонды подвергаются износу двоякого рода: физическому (материальному) и моральному (экономическому). В случае оценки экологической безопасности промышленного предприятия наибольший интерес представляет оценка физического износа.

Физический износ проявляется в постоянной утрате технико-экономических свойств и, следовательно, в утрате потребительской стоимости, которая по мере использования основных фондов переносится на готовый продукт [11]. Физический износ основных фондов происходит в процессе использования и их бездействия. Общее этих видов износа состоит в том, что основные фонды теряют во времени свои технико-экономические свойства. Отличия заключаются в процессе возмещения их стоимости.

Физический износ первого вида возмещается за счет перенесения стоимости основных фондов на изготавливаемый продукт, второй вид износа — означает потери. Скорость физического изнашивания и уровень физического износа основных фондов зависят от многих факторов и, в частности, от качества материалов, из которых изготовлены основные фонды, интенсивности их эксплуатации, от своевременного проведения ремонтов, условий хранения, природных и других факторов.

Физический износ орудий труда может быть периодически устранимым и называется устранимым, и износ, который периодически устранять невозможно, называется неустрашимым.

Существует два метода определения физического износа:

- по срокам службы (по объемам выполненных работ);
- по данным обследования технического состояния основных фондов.

Физический износ по срокам службы определяется по формуле:

$$I_{\phi} = \frac{T_{\phi}}{T_n} * 100\%, \quad (3)$$

где I_{ϕ} — размер физического износа, %;
 T_{ϕ}, T_n — фактический и нормативный сроки службы объекта.

Расчет физического износа по этому методу предполагает, что процесс старения основных фондов происходит пропорционально срокам его службы. Фактический износ основных фондов происходит неравномерно. При техническом обследовании уровень износа определяется более точно. При проведении технического обследования определяют физический износ отдельных конструктивных элементов, а затем определяют средневзвешенный процент износа в целом и по объекту:

$$I_{\phi}^{\text{ср}} = \frac{\sum_{i=1}^n b_i * I_i}{\Phi} * 100\%, \quad (4)$$

где I_{ϕ} — размер физического износа основных фондов при техническом обследовании — %;
 b_i — стоимость i -го конструктивного элемента;
 I_i — % физического износа i -го конструктивного элемента;
 Φ — первоначальная стоимость объекта.

7. K — квалификация персонала. Любой промышленный и технологически оснащенный объект потенциально является безвредным в отсутствие человеческого фактора. Как следствие — учет данного параметра необходим для оценки воздействия человеческого фактора на вероятность наступления страхового случая. Оценка квалификации персонала должна проводиться на основе комплексной диагностики его профессионального соответствия.
8. D — трудовая дисциплина персонала. Представляет собой отношение числа нарушений к общему числу работающих. Данный показатель является необъемлемым элементом модели расчета вероятности наступления страхового случая в экологическом страховании. Уровень трудовой дисциплины определяется экспертным путем.
9. A — наличие системы экологического менеджмента. Система экологического менеджмента — это часть общей системы управления предприятием, которая включает в себя организационную структуру, планирование, распределение ответственности, практические методы, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для разработки, внедрения, реализации, анализа и развития экологической политики [7]. Экологический риск может быть связан с уровнем загрязнения продукции, неприемлемым для зарубежных рынков, травматизмом или заболеваниями рабочих или местного населения или с проблемами загрязнения, которые подрывают позиции предприятия на национальном и международном рынках. Новые возможности, которые открывает перед предприятием внедрение системы экологического менеджмента, могут заключаться в сокращении потребления энергии и, тем самым, производственных издержек, в снижении загрязнения или в переработке отходов, или же в продаже продукции на рынках, которые характеризуются высокими экологическими требованиями. Таким образом, снижается и вероятность наступления тех или иных страховых случаев системы экологического страхования. Таким образом, при наличии сертифицированной системы экологического менеджмента может быть применен понижающий коэффициент, равный 0,5.

Как стало ясно из описания системы факторов, влияющих на вероятность наступления страхового случая, предлагаемые параметры определяются расчетным, в частности — экспертным путем и принимают значения от 0 до 1. В целом же, величину вероятности наступления страхового случая можно рассчитать по формуле:

$$q = P * OC * P * X * Э * I * K * D * A \quad (5)$$

После расчета величины вероятности наступления страхового случая можно переходить к расчету чистой ставки страхового тарифа. Для расчета данного показателя необходимо иметь информацию о среднем значении страховой суммы и страхового возмещения по отрасли [3]. Если предположить, что указанные величины не будут зависеть от вида отрасли, они будут находиться в прямой зависимости от выбора страхователя в части страхового покрытия при согласовании со страховщиком программы экологического страхования.

Что же касается статистики страхового возмещения по отрасли, то согласно данным Министерства по чрезвычайным ситуациям РФ, в 2008 году средняя величина ущерба от наступления экологических рисков на промышленных предприятиях составила по одному случаю в среднем 1 миллион рублей (378 случаев с общим ущербом в 365,4 миллиона рублей). Если предположить, что подобный ущерб был бы застрахован и включал франшизу порядка 10–20 %, страховое возмещение составило бы около 800 тысяч рублей [8].

Согласно методики расчета тарифных ставок по рисковому видам страхования, тарифная надбавка вводится для того, чтобы учесть вероятные превышения количества страховых случаев от носительно их среднего значения. В случае если страховая организация проводит страхование по

нескольким видам рисков, т.е. осуществляет страхование сложных рисков, но ей не известно средне-квадратическое отклонение выплат при наступлении j -го риска, рискованная надбавка считается по формуле:

$$T_p = 1,2 * T_o * \alpha(\gamma) * \sqrt{(1-q) / n * q} \quad (4)$$

где T_p — рискованная надбавка к страховой премии;

T_o — чистая ставка;

$\alpha(\gamma)$ — коэффициент, который зависит от гарантии безопасности γ и:

γ	0.84	0.90	0.95	0.98	0.9956
$\alpha(\gamma)$	1.0	1.3	1.645	2.0	3.0

q — вероятность наступления страхового случая, рассчитываемая по формуле (5);

n — общее количество договоров, отнесенных к периоду времени, на который проводится страхование. В случае их отсутствия принимается равным единице.

Таблица 2

**Значения страховых тарифов-брутто в обязательном экологическом страховании
по отраслям экономики Ростовской области, %**

Отрасль	Максимальное значение Тб	Минимальное значение Тб	Среднее значение Тб
Электроэнергетика	1,3417252	0,0006997	0,1229266
Топливная промышленность	2,1477508	0,0007560	0,1384332
Металлургия	2,8149834	0,0008757	0,1741427
Химическая промышленность	6,0073836	0,0013174	0,3367509
Машиностроение	0,3522621	0,0002727	0,0321428
Деревообрабатывающая и ЦБП	6,3180717	0,0013535	0,3521464
Промышленность строительных материалов	1,7603003	0,006781	0,1171697
Легкая промышленность	0,4751842	0,0003249	0,0406330
Пищевая промышленность	0,0737918	0,001015	0,0095544

Пусть рискованные надбавки рассчитываются по отраслям российской экономики при $\gamma = 0,95$ (величина характеризует уровень финансовой безопасности по портфелю) и $n = 10000$. Последним элементом страхового тарифа является нагрузка к страховой премии. С учетом 15% резерва (рекомендованное значение в соответствии с Областной целевой программой в области охраны окружающей среды и рационального природопользования на 2007–2010 годы) на осуществление превентивных мероприятий, 10% расходов на ведение дела и 5% прибыли страховщика, нагрузка предполагается на уровне 30%, что вполне соответствует национальной практике рискованного страхования. Исходя из сделанных предположений и среднеотраслевых значений по области всех ранее приведенных показателей, вычисленных на основании данных Экологического вестника Дона за 2008 год, выходим на следующий уровень страховых тарифов-брутто (табл. 2).

Анализ полученных значений страховых тарифов позволяет сделать вывод, что уровень минимальных и максимальных значений страховых тарифов сильно варьируется в зависимости от отрасли и представляет собой интервал от 0,0001% до 6,31%.

В заключение параграфа хотелось бы отметить, что в соответствии с Российским налоговым законодательством, предприятия вправе включать расходы на осуществление добровольного страхования в состав прочих расходов в размере фактических затрат [4]. Иными словами, Расходы на оплату страховой премии по экологическому страхованию в случае его введения будут относиться на уменьшение налогооблагаемой прибыли. В условиях высокой финансовой и налоговой нагрузки на российские предприятия данный фактор является важным преимуществом в пользу развития отношений по экологическому страхованию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безуглая Э.Ю., Абросимова Ю.Е. Интегральный показатель загрязнения атмосферного воздуха ИЗА // Электронный ресурс «Популярная наука» Режим доступа: <http://www.sci.aha.ru/ATL/ra34k.htm>
2. Бринчук М.М., Саморукова О.И. Производственный экологический контроль как мера охраны природы // Экологическое право. № 3. 2007. С. 12–17
3. Методики расчета тарифных ставок по рискованым видам страхования. Утверждены распоряжением Росстрахнадзора от 08 июля 1993 года, № 02-03-36.
5. Областная целевая программа в области охраны окружающей среды и рационального природопользования на 2007–2010 годы // Электронный ресурс «Администрация Ростовской области». Режим доступа <http://www.donland.ru/content/info.asp?infoId=14800&partId=7&topicFolderId=0&topicInfoId=14800>

6. Полянинов Л.Я., Азаров В.Н. Математическая модель методики расчета тарифных ставок по экологическому страхованию. М.: Материалы Первой всероссийской конференции «Теория и практика экологического страхования», 1995. С. 83–89.
7. Руководство по разработке и внедрению систем экологического менеджмента/ Под ред. к.э.н. П. А. Макеенко, к.э.н. А.А. Никольский, М.: Издательство Научного и учебно-методического центра, 2004.
4. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. Глава 25, статья 263.
8. Статистика чрезвычайных ситуаций в РФ за 2008 год// Электронный источник «Официальный сайт МЧС России». Режим доступа: <http://www.mchs.gov.ru/stats/detail.php?ID=13095>
9. Шахов В.В. Страхование. М.: ЮНИТИ, 2003. С. 95, 100–101.
10. Экологический вестник Дона 2008 // Электронный ресурс «Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области». Режим доступа <http://www.doncomeco.ru/ecology/archive/>
11. Экономика предприятия/ под ред. д.э.н, проф. Овчинникова В.Н. Ростов-на-Дону, Батайское книжное издательство, 1999. С. 72–74.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОПОРА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Е.А. ЦАЛЛАГОВА,

преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360030, Нальчик, ул.Тарчокова, 1а;

З.В. КАРАЕВА,

аспирантка,
ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
362000, Республика Северная Осетия — Алания,
г. Владикавказ, ул. Кирова, д. 37;

А.К. АНАНИАДИ,

аспирант,
ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
362000, Республика Северная Осетия — Алания,
г. Владикавказ, ул. Кирова, д. 37

В статье рассмотрены проблемы ускорения научно-технического прогресса и внедрение новых информационных технологий в АПК. Исследованы Интеграционные процессы как фундаментальная опора внедрения инновационных и информационных технологий в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: научно-технический прогресс; инновация; информация; технологии; сельское хозяйство.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18.

Ускорение научно-технического прогресса и внедрение новых информационных технологий — объективно необходимые условия обеспечения стабильного развития АПК. В основе ускорения НТП лежат инновационные процессы, позволяющие обеспечивать непрерывное обновление производства на базе освоения достижений науки и техники. Практика показывает, что в условиях развития рыночных отношений необходимы новые, более современные подходы к обеспечению взаимосвязи науки и производства [1].

Инновационный процесс в сельском хозяйстве имеет специфические особенности, обусловленные более высоким, чем в промышленности, влиянием природных факторов, различным уровнем организационных, экономических условий и других факторов на результаты научной и внедренческой деятельности организаций, функционирующих в инновационной сфере.

По мнению многих ученых и практиков, в техническом и технологическом отношении АПК России на 40 лет отстает от своих главных конкурентов на мировом продовольственном рынке. В настоящее время только 2–3% угодий обрабатывается по технологиям сберегающего земледелия. В расчете на гектар минеральных удобрений наша страна вносит в 4 раза меньше, чем Австралия, в 6 раз, чем Канада, и в 10 раз, чем США. Из-за низкой технической обеспеченности и плохой подготовки почв теряется до 30% урожая. С его точки зрения, применение сберегающих технологий позволило бы в 2,5 раза снизить затраты металла для производства сельскохозяйственных машин, остановить эрозию почв, сохранить окружающую среду.

Нынешнее положение АПК создает серьезную угрозу для продовольственной безопасности страны, что заставляет разработать и реализовать комплекс мер, среди которых — применение новой стратегии на внутреннем сельскохозяйственном рынке, развитие сельхозмашиностроения, селекции, семеноводства, совершенствование научного обеспечения и специального образования [3].

В обзоре «Материально-техническая база сельского хозяйства России в 2004 году отмечалось, что производственно-технический потенциал сельского хозяйства страны продолжает деградировать. Согласно обзору, за последние 20 лет, в течение которых в аграрно-развитых странах в сельском хозяйстве осуществлялся переход к использованию техники нового поколения, наукоемких технологий, отечественный парк тракторов и основных сельскохозяйственных машин систематически сокращался. Количество тракторов уменьшилось в 2,6 раза, зерноуборочных комбайнов — в 3,3 раза, кормоуборочных — в 3,3 раза, картофелеуборочных — в 6,9 раза и свеклоуборочных машин — почти втрое.

Все это свидетельствует о том, что, несмотря на появляющиеся периодически оптимистические оценки, отечественное тракторное и сельскохозяйственное машиностроение находится в кризисе.

Эксперты с тревогой отмечают резкое сокращение использования минеральных и органических удобрений, являющихся активными компонентами материально-технической базы сельского хозяй-

ства. Если в 1985 г. минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ) под посевы было внесено по 85 кг на 1 га посевной площади, то в 2004 г. — всего 22 кг/га, или соответственно в 7 раз и почти в 4 раза меньше. В 1990 г. они использовались на 66% всей посевной площади, а в 2004 г. лишь на 30%. Количество вносимых органических удобрений сократилось с 417,9 млн т в 1985 г. до 59 млн т в 2004 г., т. е. в 7,1 раза. К тому же они вносятся всего на 3% используемой пашни.

Систематически уменьшается ввод в действие основных производственных мощностей. Продолжается обветшание и мелиоративной материально-технической базы. Если в 1975 г. было введено в эксплуатацию 634 тыс. га орошаемых и 353 тыс. га осушенных земель, то в 2008 г. — соответственно всего 3 тыс. и 22 тыс. га.

Таким образом, можно утверждать, что с переходом на рыночные методы хозяйствования внедрение в сельскохозяйственное производство интенсивных ресурсосберегающих технологий приостановлено. Внедрение новых технологий — это дело не только сельхозпроизводителей, но и государства. Оказывая финансовую и материально-техническую поддержку, государство обязано ориентировать сельхозтоваропроизводителей на внедрение технологий сберегающего земледелия. Вместе с тем есть все основания утверждать, что отечественная промышленность в состоянии обеспечить сельское хозяйство необходимыми машинами, оборудованием и материальными ресурсами. Об этом, в частности, свидетельствуют, проведенные в 2009 г. ряд специализированных выставок «Агротэк-Весна 2009» (представившая сельскохозяйственную технику и оборудование для АПК) и Межрегиональная выставка-ярмарка «Картофель. Овощи и фрукты» (новые технологии в производстве и переработке картофеля, овощей и фруктов), в которых приняли участие более 80 сельхозпредприятий и организаций из 20 регионов Российской Федерации, 7 стран ближнего и дальнего зарубежья, 50 предприятий отечественного сельхозмашиностроения, а также лидеры мирового сельскохозяйственного машиностроения из США, ЕС и Азии.

Россия относится к группе государств, зависящих в продовольственном отношении от зарубежных производителей.

Ежегодный импорт продуктов питания оставляет около 10–12 млрд долл., что соответствует 25–30% реализуемого в стране продовольствия, — отмечают авторы. По их данным, почти треть потребляемого продовольствия в России выращивают машинно-технологическим методом в сельскохозяйственных предприятиях, выступающих стратегическими «кормильцами» страны. Развитие отрасли связано именно с ними, и успех их деятельности зависит, прежде всего, от отношения к ним государства, развития агробизнеса, инновационных процессов и эффективной кадровой политики.

Основными причинами, сдерживающими научно-технический прогресс в АПК на уровне предприятий и регионов, по мнению ученых и специалистов, являются: сложное финансовое положение большинства сельскохозяйственных организаций; проблемы кадрового обеспечения АПК; низкий уровень рентабельности производства сельхозпродукции; концентрация инвестиционных ресурсов в АПК региона преимущественно в отдельных его отраслях и в крупных, стабильно действующих предприятиях; недостаточное использование амортизационных отчислений в качестве источника инвестиций в основной капитал организаций АПК; отсутствие государственного финансирования. Улучшение результативных показателей развития АПК за последние годы слабо подкреплено научно-техническими и организационно-экономическими усовершенствованиями, а потому недостаточно устойчиво.

Научно-технический прогресс в АПК предполагает развитие аграрных научных исследований и массовое использование их результатов в производстве, что требует увеличения сельскохозяйственного научного потенциала и повышение уровня фундаментальных и прикладных исследований, а также решения проблемы обеспечения сельского хозяйства квалифицированными кадрами.

Проблема разработки и внедрения в сельскохозяйственное производство новых механизированных технологий производства агропродукции в Российской Федерации с переходом к рыночной экономике существенно обострилась. Без технического перевооружения сельскохозяйственного производства, оптимального снабжения всех его отраслей новой современной техникой, освоения ресурсо-, энерго- и трудосберегающих технологий, наличия квалифицированных кадров в условиях глобализации невозможно производить конкурентоспособную продукцию, обеспечить продовольственную безопасность страны, рост благосостояния населения [2].

Из-за отсутствия условий для освоения производства новых видов продукции на отечественных заводах сельскохозяйственного машиностроения ряд научно-технических разработок российских агроинженеров раньше принимается на вооружение в других странах. Невостребованность результатов научно-технических исследований, низкий уровень оплаты труда научных работников и недостаточная техническая оснащенность научно-исследовательских и проектно-технологических институтов нарушают преемственность поколений исследователей и конструкторов: кадры стареют, а приток молодежи недостаточен для воспроизводства интеллектуального потенциала [1].

Успешно конкурировать в рыночных условиях хозяйствования возможно лишь экономически обоснованно выбирая инновационную стратегию развития. Выделяются три типа инновационных стратегий: наступательная, оборонительная и имитационная.

Наступательная стратегия характерна для фирм, основывающих свою деятельность на принципах предпринимательской конкуренции (малым инновационным предприятиям). Оборонительная — ориентирована на удержание конкурентных позиций предприятия в рамках уже завоеванных рынков. Главной целью такой стратегии является оптимизация соотношения «затраты — результаты» в инновационном процессе. Такая стратегия требует интенсивных научно-исследовательских и опытно-

конструкторских работ. Имитационная стратегия выбирается фирмами, использующими передовые технологии и занимающими сильные рыночные позиции.

В Правительстве Российской Федерации ведутся работы по разработке стратегии развития агропромышленного комплекса, в которой будут определены ресурсы, необходимые для обеспечения населения отечественными продуктами питания и удвоения валового внутреннего продукта. Одной из главных целей стратегии признано создание конкурентоспособного эффективного агропродовольственного производства, а одной из главных задач правительства в достижении этой цели становится проведение широкомасштабной модернизации в сельском хозяйстве, пищевой и перерабатывающей промышленности. Финансовой основой модернизации должен стать частный капитал, но при обязательной поддержке государства. Модернизация аграрного сектора предусматривает также создание государством образовательной инфраструктуры.

Перевод сферы АПК на новую техническую основу невозможно осуществить без перехода на инновационную модель развития. В высокоразвитых странах мира такая модель уже реализуется. Она предполагает системную интеграцию научно-технической сферы в процессе экономического и социального развития общества, требующего четких и последовательных действий по управлению отраслью, а также стимулов для развития инновационной детальности и поддержания устойчивого потока эффективных нововведений.

Составляющей инновационной модели развития является инновационная инфраструктура, включающая научные, научно-технические и научно-технологические центры, технопарки, технополисы, научно-производственные объединения и системы, специализированные формирования по производству наукоемкой продукции. Особое место в инновационной модели занимает организация деятельности информационно-консультационной службы АПК по оказанию помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям в освоении инноваций и передового отечественного и зарубежного опыта [4].

Как известно, производство можно наращивать экстенсивными или интенсивными технологиями [3]. Экстенсивные технологии базируются на народном опыте ведения сельского хозяйства, а интенсивные — основаны на комплексных научных знаниях, подкрепленных практикой: возделывании более совершенных сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, применении законов управления производственными процессами в растениеводстве и животноводстве, эффективных материально-технических ресурсах, которые сглаживают воздействие неблагоприятных условий климата. Преобладание экстенсивных методов производства, используемых в сельском хозяйстве, не позволяют ему удвоить за 10 лет объемы производства продукции.

Технологическая модернизация сельхозпроизводства предполагает переход от экстенсивных методов ведения сельского хозяйства, основанных на использовании природно-ресурсного потенциала, на интенсивные, высокие технологии, базирующиеся на применении более эффективных методов производства, новой техники, стимулировании труда, проведении оптимальной инвестиционной и кадровой политики. Все инновации — результат научной деятельности, передового опыта хозяйства в различных регионах страны, а также мировой практики.

В последние годы широкое распространение получили учебно-научно-производственные комплексы (УНПК), которые рассматриваются как одна из форм интеграции образования, науки и производства. Основной целью организации УНПК являлось обеспечение: координации совместной деятельности участников интеграции по подготовке специалистов в целях повышения эффективности учебной и научно-исследовательской работы; апробирования и использования результатов научных исследований, организации повышения квалификации работников агропредприятия и преподавателей вуза.

Специалисты выделяют два типа УНПК: 1. учебно-научно— производственный комплекс как новая форма интеграции образования, науки и производства на базе университета (академии); 2. учебно-научно-производственный комплекс, представляющий собой новую образовательную структуру, функционирующую по отраслям знаний или новым направлениям развития науки, техники и технологии в рамках вузов. Целями учебно-научно-производственного комплекса должны быть: подготовка высококвалифицированных специалистов; создание высокоэффективных научно-технических разработок; производство высокотехнологичной, наукоемкой конечной продукции.

УНПК 1-го типа создан на базе Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии и включает в сферу своего влияния большинство племенных молочных хозяйств республики, прямо или косвенно взаимодействующих со структурными единицами комплекса, учебно-опытное поле и сельхозпредприятия, входящие в его сырьевую зону. Важнейшим участником УНПК является Институт переподготовки и повышения квалификации кадров АПК и созданный при нем республиканский информационно-консультационный центр.

В условиях дефицита инвестиций наряду с кредитным финансированием важную роль в обновлении основного капитала играет лизинг, о чем свидетельствует опыт Краснодарского края. По расчетам Департамента сельского хозяйства и продовольствия Администрации Краснодарского края, для обновления машинно-тракторного парка необходимо ежегодно поставлять 1 тыс. зерноуборочных комбайнов и другой сельскохозяйственной техники на сумму около 2 млрд руб. Это требует привлечения значительных финансовых ресурсов, которых у большинства сельхозпредприятий нет. Поэтому здесь решили прибегнуть к лизингу.

Во всем мире лизинг стал новой и специфической формой инвестиционной деятельности, альтернативной традиционному банковскому кредитованию и использованию собственных финансо-

вых ресурсов. Лизинговые операции доступны малым и средним предприятиям, в то время как получение кредитных ресурсов может быть для них проблемой. Лизинг дает возможность предприятиям приобрести оборудование без значительных единовременных затрат.

За счет собственных и предоставленных сроком до 3 лет кредитных ресурсов коммерческих банков и целевых займов предусмотрены закупки лизинговыми компаниями, сельхозтоваропроизводителями, фермерскими хозяйствами, предприятиями пищевой и перерабатывающей, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности, заготовительными организациями, инвесторами, интеграторами и ГУП «Кубанский продовольственный фонд» машин, механизмов и оборудования для собственных нужд, а также организаций, оказывающих услуги по выполнению комплекса агротехнических мероприятий, или для передачи их на условиях лизинга с последующим выкупом предприятиям агропромышленного комплекса Краснодарского края.

Лизинговые операции осуществляются с учетом востребованности заявленной техники, а также платежеспособности лизингополучателей. В качестве залогового обеспечения под кредиты коммерческих банков используют имущество лизинговых компаний и лизингополучателей, участвующих в реализации программы, инвесторов, интеграторов, предприятий агропромышленного комплекса, фермерских хозяйств, ГУП «Кубанский продовольственный фонд», поручительства администрации Краснодарского края, органов местного самоуправления муниципальных образований.

Целевая программа «Развитие внутрикраевого лизинга сельскохозяйственной техники в Краснодарском крае, предусматривает адресную помощь сельхозтоваропроизводителям и машиностроительным предприятиям. В соответствии с программой на внутрикраевой лизинг выделяется 250 млн руб., а также 220 млн руб. субсидий на выплату процентных ставок по кредитам. Все это позволит привлечь инвестиции в объеме 2 млрд руб. для технического перевооружения предприятий АПК. Программа внутрикраевого лизинга уже в 2002–2003 гг. дала возможность поставить на условиях возвратности, платности и эффективности использования бюджетных средств 1786 единиц сельскохозяйственной техники, а машиностроительным заводам Краснодарского края — произвести на конкурсной основе по договорам финансового лизинга 893 единицы на сумму 250 млн руб.

Пока технологический ресурс развития производства государством использовался недостаточно, инициатива здесь принадлежит хозяйствам, бизнесу. И многие положительные примеры эффективности технологической модернизации производства в различных сферах сельского хозяйства являются результатом инициатив, как правило, руководителей, специалистов хозяйств и фирм.

Значительных экономических и социальных результатов при освоении эффективных технологий добились, например, хозяйство имени Котляровых Прохладненского района Кабардино-Балкарской республики. В нем за 10 лет стабилизировали высокие урожаи зерновых и производство молока соответственно на уровне 30–32 ц/га — на 7–8 ц/га и 5000 литров молока — на 2000 литров выше, чем в предыдущем десятилетии.

В области животноводства результаты технологической модернизации можно проиллюстрировать на примере АО «Заюково» Баксанского района КБР (руководитель — Кармоков У.) (молочное животноводство), где содержится 2100 коров, их средняя продуктивность составляет более 5 т молока в год, а уровень рентабельности около 60%.

Значительные достижения в результате технологической модернизации есть в каждом регионе страны, включая зоны со сложными почвенно-климатическими условиями.

Главная цель технологического реформирования сельского хозяйства РФ, состоит в достижении таких темпов роста производства, которые позволят удвоить валовой внутренний продукт отрасли к 2012–2013 гг. Валовая продукция сельского хозяйства может достичь к контрольному сроку 2,2–2,3 трлн. руб. в год при 1,366 трлн руб. в 2004 г.

В целом, нынешняя технологическая база сельского хозяйства России оценивается в сравнении с достижениями отдельных хозяйств страны и среднемировыми показателями как отсталая и рассчитана на экстенсивное использование ресурсов.

Утроение мирового производства сельскохозяйственной продукции в XX столетии связало с технологической революцией в агрокомплексах ведущих мировых держав, обеспечивших рост продуктивности пашни. Например, урожайность зерновых культур достигла 60–70 л/га (при 15–20 ц/га на этапе экстенсивного развития в 40–50-х гг. прошлого века). Обеспечена средняя мировая урожайность зерновых 28–29 ц/га, которая стабильна в последние 10 лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Бутыркина А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. М., 2003. С. 5.
3. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XIX–XX вв.). М.: Энцикл. рос. деревень, 1995.
4. Федюкин В.К. Управление качеством процессов. СПб.: Питер, 2004. С. 14.

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

Д.Э. ПОЛОНСКИЙ,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и финансов,
Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС)
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка Народного Ополчения, 2

В статье рассматриваются новые концептуальные подходы к маркетинговому управлению конкурентоспособностью торгового центра как микроэкономической системы, что обеспечивает интеграцию, взаимодействие и постоянный процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ развития бизнеса в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: маркетинговое управление; конкурентоспособность; торговый центр; конкурентные преимущества; стратегия развития бизнеса; экономический кризис.

Коды классификатора JEL: M21, M 31.

Маркетинг как управленческая концепция функционирования субъектов рынка в условиях конкуренции стал известен во всем мире благодаря эффективности его применения в коммерческой и некоммерческой сфере.

Современная маркетинговая теория представлена разнообразными концепциями, основные из которых включают понятийные концепции маркетинга (как философии бизнеса, как науки, как управленческой концепции), которые предопределили многообразие определений сущности маркетинга; концепции маркетинга в зависимости от состояния спроса (развивающий, противодействующий маркетинг, демаркетинг, ремаркетинг и др.); прикладные концепции маркетинга в зависимости от сферы его применения (прикладные концепции коммерческого маркетинга — промышленный, торговый, банковский маркетинг, маркетинг гостиниц, предприятий массового питания и других коммерческих субъектов; и прикладные концепции некоммерческого маркетинга — предвыборный, религиозный, социальный маркетинг, макромаркетинг, глобальный маркетинг, маркетинг политических партий и общественных движений и других некоммерческих субъектов); управленческие концепции маркетинга (концепции стратегического маркетинга, конкурентной рациональности, максимаркетинга, собственно маркетингового управления [4].

Анализ различных управленческих концепций маркетинга на протяжении истории их формирования в теории и практике позволяет выделить основные этапы эволюции маркетингового управления: интуитивный как этап формирования маркетингового инструментария; этап формирования и развития концепций управления маркетингом субъекта и этап формирования и развития концепций маркетингового управления субъектом.

В теории и практике маркетинга необходимо стремиться к переходу от управления маркетингом как одной из функциональных подсистем микроэкономической системы к маркетинговому управлению, обеспечивающему интеграцию, взаимодействие и постоянный процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ в системе. Поэтому представляется необходимым разработка новых концептуальных подходов, основанных на маркетинговом управлении конкурентоспособностью торгового центра как микроэкономической системы.

Для этого в микроэкономической системе при управлении конкурентоспособностью с помощью принципа декомпозиции следует выделять функциональные подсистемы, обеспечивающие процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ: маркетинговую, инновационно-технологическую, инвестиционную, производственно-техническую, финансово-экономическую, человеческих и интеллектуальных ресурсов, информационную, а также управляющую подсистемы [1]. Такое выделение функциональных подсистем, с одной стороны, отражает логический процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ, а с другой стороны, наличие в микроэкономической системе функциональных подсистем, характерных для современной фирмы постиндустриального общества и «новой экономики», основанной на знаниях и новых технологиях, формирующих устойчивые конкурентные преимущества высшего порядка.

Концепция маркетингового управления конкурентоспособностью микроэкономической системы должна учитывать не только выявленные М. Портером факторы конкуренции и ограниченный спектр потребностей покупателей, поставщиков, конкурентов, производителей товаров-заменителей [5].

В условиях экономического кризиса следует обеспечивать также соблюдение баланса интересов и потребностей также и других групп влияния — экономических субъектов, заинтересованных в результатах деятельности микроэкономической системы (собственников, сотрудников, менеджеров, инвесторов, государственных и муниципальных органов и т.д.). В данном аспекте предлагается различать внешнюю конкурентоспособность торгового комплекса, которую оценивают группы влияния, принимая решения о целесообразности и эффективности сотрудничества с ней, и внутреннюю конкурентоспособность, являющуюся объектом управления, в первую очередь, со стороны собственников и менеджеров торгового комплекса.

Поэтому основным в маркетинговом управлении конкурентоспособностью торговым центром как микроэкономической системой представляется его целевая ориентация на удовлетворения спроса покупателей торгового центра и комплексная интеграция всех функциональных подсистем торгового центра в целостную систему, действующую в интересах всех групп влияния контрагентов (девелопера, управляющей компании, арендаторов и посетителей) и обеспечивающую единый процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ объекта с синергетическим эффектом, многократно усиливающим конкурентоспособность такой системы.

Главными целями стратегического маркетингового управления торговым центром становятся достижение высокой конкурентоспособности, создание и формирование устойчивых конкурентных преимуществ. Введение системы количественных показателей дает возможность на практике управлять конкурентоспособностью как самостоятельным объектом, сформировать комплекс конкурентных стратегий, типовых сценариев и процедур принятия управленческих решений на основе проведения мониторинга выбранных показателей, оценки их значений; обеспечить формирование и развитие устойчивых конкурентных преимуществ экономической системы.

Одним из многих конкурентных преимуществ торгового комплекса в условиях экономического кризиса является лояльная по отношению к ритейлу арендная политика и внедрение такой системы взаимоотношений с арендаторами, в рамках которой они платят процент от своего оборота и минимальную арендную ставку. В результате взаимоотношения с оператором перерастают в партнерские, так как арендная плата коррелирует с оборотом арендатора и является квинтэссенцией работы управляющей компании. Применяя такую схему, в большинстве случаев удается получить ставку, которая выше минимального уровня на 20–25%.

Применяя индивидуальный подход к каждому партнеру-арендатору, происходит мониторинг и анализ его конкурентной позиции, внутренней среды и экономической эффективности, в результате чего ежеквартально пересматриваются арендные ставки с учетом системы бюджетирования торгового комплекса.

Непрерывная ротация в пуле арендаторов торгового комплекса позволяет внимательно отслеживать их состояние, чтобы своевременно выявить возможные негативные тенденции. При этом учитываются следующие аналитические показатели: выручка, получаемая с одного квадратного метра, коэффициент трансформации, то есть коэффициент превращения посетителей магазинов в покупателей, средний чек и общее количество чеков.

Система классификации арендаторов, в которой каждый оператор относится к одному из пяти классов — в зависимости от сегмента, в котором он работает, степени известности бренда и лояльность потенциальных покупателей по отношению к нему — позволяет определить оптимальную величину арендной ставки арендной ставки. Так, в первом классе присутствуют все бренды компании Inditex (Zara, Massimo Dutti, Bershka, Oysho, Stradivarius, Pull and Bear), а пятый класс состоит из небольших киосков, торгующих мороженым или бижутерией. Таким образом, подход к формированию пула операторов может быть описан матрицей Бостонской консультативной группы (БКГ): «дойные коровы», «восходящие звезды», «собаки», «трудные дети», где у каждой категории арендаторов свое место и своя роль в общей работе по обеспечению эффективности и конкурентоустойчивости торгового центра. В отдельную категорию в классификации арендаторов выделены так называемые «дойные коровы», которые платят большую арендную ставку, потому что пользуются трафиком, который создает торгово-развлекательный комплекс, а полезность их самих для развития центра в рамках общей концепции при этом стремится к нулю.

В качестве примера эффективного взаимодействия с арендаторами по пути эволюционного развития и создания надежных основ для бизнеса можно привести маркетинговую политику по управлению брендами в ТРК «Горизонт»: от создания потока-трафика за счет масс-маркета с опорой на характерные бренды Mango, New Yorker, Promod, постепенного появления брендов среднего ценового сегмента — Gas, Calvin Klein, Guess, GANT, Replay, Karen Millen и создания премиум-зоны для сегмента «средний плюс»: Furla, GF Ferre, Vicini, No One, Pinko, Hot Couture. Таким образом, организация условий для премиальных брендов, привлечение операторов масс-маркета, сегментация покупательской аудитории по ценовому и возрастному принципу и таргетированный подход к каждому сегменту и арендатору является основной конкурентоспособного маркетингового управления торговым центром.

Торговый комплекс «Горизонта» выделяет две основные категории клиентов — это арендаторы и покупатели. Чтобы иметь возможность привлечь потребителя с помощью известных брендов и создать трафик, необходимый ритейлерам, необходимо соблюдение баланса и интересов как арендаторов, так и покупателей. Именно поэтому ротация брендов и арендаторов является эффективным и мотивирующим шагом.

В интерьерах любого торгового центра совмещаются различные стили, соответствующие бренду арендатора, однако стилевое разнообразие операторов не всегда выступает конкурентным преимуществом торгового центра и его посетителей. В мировой практике девелопмента торговой недвижимости существуют два подхода к оформлению магазинов в рамках рекламного обеспечения конкурентоустойчивости торгового центра: американский, включающий абсолютную стандартизацию фасадов и витрин по разработанному арендодателем шаблону, когда проект отличается особой цельностью концепции, и европейский, нацеленный на стимулирование индивидуальности оформления, чтобы покупатели оценили новый опыт в эстетике шопинга.

На практике девелопер может либо согласовывать дизайн-проект до начала его осуществления, ориентируясь на собственное видение общего оформления торгового пространства, либо не согла-

совывать и делегировать оформление витрин и арендуемого пространства оператору. Это зависит от концепции торгового центра, пожеланий инвесторов, контракта, который заключает девелопер с арендатором, а также возможности согласования проекта интерьера согласно брендбуку с бренд-менеджером комплекса [3]. Однако наиболее конкурентоспособными оказываются девелоперы, развивающие уже существующие торговые центры с хорошей отличительной концепцией и качественным набором арендаторов.

В-третьих, маркетинговое управление конкурентоспособностью торгового центра как микро-экономической системы применимо как на развивающихся рынках товаров и услуг, ставших традиционным объектом ведения бизнеса, так и на рынках труда и капитала, на которые в условиях глобализации перемещается фокус конкурентной борьбы.

Важным фактором обеспечения конкурентоспособности и развития в период кризиса является способность осуществления инвестиций в бизнес, так как замораживание проектов ведет к убыткам и не позволяет многим компаниям остаться на рынке и приобрести значительные преимущества перед конкурентами. Так, в условиях кризиса эффективно реализуется идея *one-stop shopping* — покупки всех необходимых товаров в одном месте за один раз. Главное преимущество такого подхода состоит в обеспечении потребителей возможностью совершения покупок, получения широкого спектра услуг и проведения досуга без траты лишнего времени на передвижения.

Общемировая практика развития крупных торгово-развлекательных комплексов и организации маркетинговой коммуникаций представляет взаимодействие девелоперов и ритейлеров: девелоперы должны ориентироваться на уровень развития ритейлеров, а ритейлеры, в свою очередь, подавать определенные сигналы девелоперам, т.е., должна функционировать прямая и обратная связь.

Если в докризисный период отбор арендаторов проходил неконструктивно: на рынок выходили плохо развитые, но широко представленные своеобразные «бренды-подростки», которые неплохо зарабатывали, платили арендную плату в условиях всеобщего роста и демонстрировали свои высокие экономические показатели посредством эксплуатации нерыночных экстенсивных способов развития, то экономический кризис повлек за собой некоторое оздоровление рынка: в настоящее время особенно возрастает значимость хорошо продуманных стратегий, четких бизнес-планов и гибкой тактики. Количественные и качественные последствия неверно принятых решений возрастают, таким образом, можно сделать консервативный прогноз относительно поиска новой точки равновесия рынком в целом, когда наиболее дальновидные участники рынка адаптируются к новым условиям, сбалансировав арендные ставки и усилив конкурентные позиции.

Кроме того, эффективное маркетинговое управление торговым центром должно включать нестандартные подходы и инновационное для данной отрасли бизнеса решения. Особое внимание должно уделяться формированию клиентских потоков: важно, чтобы мест, где практически не бывает посетителей, не было вообще. Равномерное расположение входных групп, связанных с парковкой по периметру комплекса, позволяет оптимально распределить потоки посетителей.

Также, при планировке торгового центра необходимо предусматривать возможность маневра. В процессе выработки оптимальной концепции может смениться около четверти операторов, при этом такие изменения должны органично вписаться в концепцию развития центра.

Основные положения концепции маркетингового управления, разработанные применительно к экономическим системам микроуровня, в соответствии с принципом изоморфизма могут быть распространены и на экономические системы более высокого уровня иерархии и сложности. Можно утверждать, что маркетинговое управление в экономических системах различного уровня иерархии основывается на общих закономерностях и принципах [2]. Однако возрастание степени сложности системы с позиций гносеологии, структуры, функционирования, развития, поведения вызывает сложность выбора управляющих воздействий в многоальтернативных ситуациях, вызванных воздействием внешней и внутренней среды высокой степени неопределенности. В данном контексте можно говорить не о жестко детерминированном управлении, а скорее о маркетинговом регулировании.

На основании изучения различных классификационных признаков и существующих концепций развития торговых центров можно сделать вывод, что основой конкурентоспособного маркетингового управления торговым центром является концепция удобства и максимального удовлетворения потребностей посетителей по качеству и количеству. Особенно следует отметить то, что по мере роста площади торгового центра, данная концепция становится все более предпочтительной, возникают и реализовываются идеи вовлечения развлекательной составляющей в торговый центр с учетом инновационного маркетинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов В.Л. Маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем // Маркетинг в России и за рубежом. № 5. 2005. С. 54.
2. Амблер Т. Практический маркетинг. СПб: Питер, 2009. С. 310.
3. Круглова О.В. Тайное оружие арендатора // CRE Россия. № 19 (102). 2008. С. 74.
4. Мельниченко Л.Н. Эволюция маркетингового управления: основные этапы и современные тенденции // Маркетинг в России и за рубежом. № 5. 1999. С. 32.
5. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y. Free Press. 1980. P. 136–138.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.А. МАРЕМУКОВ,

экономист,
«Каббалкэнерго»,
360015, КБР, г. Нальчик, ул. Щорса, 6

В статье обстоятельно раскрыты сущность и содержание проблем, сдерживающих развитие зерновых и зерноперерабатывающих предприятий. Установлено, что для повышения производственного потенциала и дальнейшего развития зернового хозяйства необходимо наличие эффективной системы государственной поддержки и регулирования зернопродуктового комплекса.

Ключевые слова: производственный потенциал; проблемы развития зернового хозяйства; меры государственного управления и регулирования; финансовое оздоровление.

Коды классификатора JEL: Q15, Q18, Q57.

Наиболее тяжелое положение дел в отраслях зерноперерабатывающей промышленности было в первые пореформенные годы. До настоящего времени стабильно сохраняется высокий удельный вес убыточных предприятий, который составляет около 40%. На зерноперерабатывающих предприятиях производительность труда примерно в два раза ниже, чем на предприятиях стран — основных поставщиков данной продукции на мировые рынки (США и ЕС). Остро встает проблема оплаты труда и создания материальных стимулов, что уже отмечалось применительно к сельскому хозяйству в целом. Следующая группа проблем связана со становлением новых форм хозяйствования в зерновом хозяйстве и зерноперерабатывающих предприятиях. В пореформенное время активное развитие получили формы малого и среднего предпринимательства, которые, несмотря на крайне сложную экономическую обстановку, сумели не только встать на ноги, но и утвердиться в значительной нише рыночного предложения.

Так, на долю малых предприятий в мукомольной, хлебопекарной и кондитерской отраслях приходится, по оценкам экспертов, от 20 до 30% общего объема продукции. Они существенно уступают крупным производителям по качеству и ассортименту продукции по причине недостаточного обеспечения основными средствами, соответствующими современным технологиям.

Значительно выросла за последние годы доля сбора зерна крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, которая достигла почти 20%, однако и в этом секторе также наблюдается острая нехватка основных средств производства.

Отсюда следует, что наиболее острые проблемы зерновых и зерноперерабатывающих предприятий различных форм собственности в России оказываются связанными с недостатком современных основных средств.

При этом надо учитывать и отрицательные последствия ряда мер по так называемому финансовому оздоровлению, которые оказались, по сути, мерами криминального воздействия на экономическое развитие со многими вытекающими отсюда антиэкономическими последствиями. С точки зрения рассматриваемых вопросов такой мерой, прежде всего, является регламентация получения наличных денег фирмами через банковскую систему. В настоящее время практически невозможно снять со счетов фирм наличные деньги на самые острые нужды — ни на заработную плату, ни на приобретение необходимого технологического оборудования и т.п. Однако в целях развития соответствующих рынков сделано два исключения — выдача наличных денег банками их клиентам не ограничивается по двум направлениям: во-первых, на покупку сельскохозяйственной продукции, во-вторых, на покупку ценных бумаг. Самое опасное при этом — формирование нового явления, когда руководство сельхозпредприятий становится ориентированным не столько на развитие своего производства, сколько на образование собственных теневых доходов через участие в схемах по незаконному обналичиванию денежных средств с последующей скупкой ряда активов. Развитие этих серых отношений становится одним из факторов ухудшения финансового положения сельхозтоваропроизводителей.

Без соответствующих мер по обеспечению основными средствами (только расширение кредитования проблему никак не решает), продукция переработки сельскохозяйственного сырья еще долго не выйдет на предреформенный уровень.

С 2008 года мероприятия Проекта осуществляются в рамках Государственной программы «Развитие АПК и регулирование агропродовольственных рынков в 2008–2012 гг.», разработанной в свою очередь в соответствии с федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

Следует отметить, что сельскохозяйственные организации Южного федерального округа в целом не уступают средним позициям по России, а в некоторых случаях и превосходят их. Доля убыточных предприятий в округе меньше среднероссийской. Но по ряду республик — Адыгее, Ин-

гушетии, Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии, Северной Осетии-Алании и Чечне — основная их часть — убыточна. В такой ситуации обращается внимание на меры бюджетного характера, особенно с учетом мирового опыта. Действительно, в странах Евросоюза на поддержку сельхозтоваро-производителей выделяется бюджетных средств почти в 50 раз больше, чем в России, в США — почти в 30 раз больше, в Японии — почти в 10 раз больше. Безусловно, 78,6 млрд руб., выделенных на сельское хозяйство и рыболовство в консолидированном бюджете России, в том числе 41,4 млрд руб., выделенных по федеральному бюджету и исполненных на 34,8 млрд руб. (что составляет всего 0,2% от валового внутреннего продукта), явно недостаточно и такими ресурсами практически невозможно проводить эффективную аграрную и зерновую политику. Следует отметить, что в 2007–2008 гг. уровень финансовых вливаний в агропром останется на уровне 2006 года. Наряду с этим должны быть введены меры антимонопольного характера, обеспечивающие значительное более широкое представительство интересов непосредственных сельхозтоваропроизводителей в сфере реализации своей продукции.

Продовольственная безопасность включает не только потребительский аспект (с учетом физиологических норм), но и производственный (за счет развития собственного производства и необходимого импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия). Каждый структурный элемент аграрной политики в узком смысле имеет одну генеральную цель — обеспечение продовольственной безопасности страны, конкретизирующейся по каждому из направлений.

Налоговые инструменты должны стать основными инструментами реализации предлагаемых рыночных принципов реструктуризации хозяйственных связей в рамках регионального зернопродуктового комплекса. Это экономически справедливые и приемлемые меры, не требующие репрессивного потенциала.

В современных российских условиях увеличивается доля потребления населением импортных продуктов питания. По данным Федеральной таможенной службы, импорт увеличивался опережающими темпами относительно экспорта из страны. Такое отрицательное соотношение сформировалось впервые за последние семь лет. С учетом состояния мирового рынка получается, что цены на сырье и энергоносители увеличиваются быстрее, чем цены на отечественную сельскохозяйственную и зерновую продукцию, что способствует дальнейшему снижению конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей. В итоге получилось, что сформировалась достаточно острая угроза как для аграриев, так и для производителей продуктов питания. В современных кризисных условиях все острее встает вопрос о поддержании продовольственной безопасности России на необходимом уровне, т.е. увеличении отечественного производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания соответствующего качества. Усиливается мнение о том, что только внешняя поддержка, прежде всего со стороны государства, может обеспечить выполнение требований продовольственной безопасности и надо более активно использовать меры таможенного регулирования ввоза импортных продуктов.

С одной стороны, активная роль государства в обеспечении продовольственной безопасности бесспорна, подтверждается многочисленными примерами из зарубежной хозяйственной практики. С другой, — основы любого действующего фактора должны быть увязаны с основами существующей экономической системы, т.е. целесообразно задаться вопросом, насколько продовольственная безопасность страны обеспечена эффективным функционированием национальной экономики.

В таких условиях аналитики Минсельхоза достаточно активно занимаются поиском путей преодоления финансовой несостоятельности сельхозтоваропроизводителей. Однако в основном идут традиционным путем. Сначала определяется известная специфика финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, обусловленная действием следующих факторов:

- ❖ сезонный, циклический характер производства;
- ❖ повышенный риск и достаточно протяженный временной период производства сельскохозяйственной продукции, характеризующийся зависимостью урожайности растений и продуктивности животных от природных факторов (засухи, морозов, стихийных бедствий и т.д.), что затрудняет прогнозирование (даже на 2–3 года) возможности восстановления платежеспособности организации;
- ❖ разнообразие сельскохозяйственного бизнеса, обусловленное многоотраслевой специализацией производства в животноводстве и растениеводстве и др.;
- ❖ более низкая по сравнению с другими отраслями экономики норма накопления капитала;
- ❖ социальная значимость сельскохозяйственной организации для территории, на которой она размещается.

Не менее специфичными являются особенности имущественных отношений в сельскохозяйственной отрасли:

- особый характер землепользования с использованием земель сельскохозяйственного назначения в качестве основного средства производства;
- большая доля в имуществе сельскохозяйственного предприятия объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающих всю прилегающую территорию;
- большая доля неликвидного имущества (особенно недвижимого) в имущественном комплексе предприятия;
- наличие имущества (скот, растения), требующего постоянного ухода и финансовых затрат.

Нельзя не упомянуть о специфичности ситуации, нередко возникающей при проведении в отношении сельскохозяйственной организации процесса банкротства, поскольку часто работник сель-

скохозийственного предприятия является и его собственником (в сельскохозяйственном производственном кооперативе, открытом акционерном обществе), и кредитором (существующая задолженность по заработной плате, по выплате компенсаций социального характера).

К сожалению, в современных социально-экономических условиях большинство предприятий сельскохозяйственной отрасли имеют неудовлетворительное финансовое положение — почти к 80% из них могут быть применены критерии признаков банкротства, определенные действующим Федеральным законом от 26.10.2002г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1].

Опыт применения в отношении сельскохозяйственных организаций процедур банкротства убедительно показывает, что процесс восстановления платежеспособности и оздоровления экономики предприятий с применением имеющихся механизмов пока неэффективен.

Между тем, последствия проводимых в отношении сельскохозяйственных организаций процедур банкротства имеют большое негативное значение для социально-экономической жизни отдельных сельских населенных пунктов, местностей, а зачастую и целых районов.

В случае широкомасштабного применения к предприятиям отрасли сельского хозяйства комплекса процедур банкротства подобного рода негативные последствия могут быть характерны для целых регионов Российской Федерации. Это обуславливает государственный масштаб существующей проблемы, а возможности государственных органов по активному участию в процессе банкротства сельскохозяйственных предприятий в настоящее время существенно ограничены.

На решение проблемы неплатежеспособности сельскохозяйственных предприятий, повышения экономической эффективности их хозяйственной деятельности направлены различные формы бюджетной поддержки, в том числе безвозмездное субсидирование производства отдельных видов товарной продукции, субсидирование затрат на приобретение отдельных видов материально-технических ресурсов. К этим мерам можно отнести и различные программы предоставления сельскохозяйственным организациям бюджетных кредитов, предусматривающих льготные, по сравнению с коммерческими кредитами, условия их погашения.

Важным инструментом предотвращения процесса массового банкротства сельскохозяйственных предприятий является реализация Федерального закона от 09.07.2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных организаций» [2] и Постановления Правительства Российской Федерации от 30.01.2003 г. № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» [3].

Данным Федеральным законом установлены правовые основы и условия реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях улучшения их финансового состояния до применения процедур банкротства.

В целях реализации Федерального Закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», при Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации была создана Федеральная комиссия по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей. В каждом из субъектов Российской Федерации создана территориальная комиссия, в компетенции которой находится рассмотрение вопроса о включении сельскохозяйственных организаций в процедуру финансового оздоровления, определяющую условия необходимые для предоставления права на реструктуризацию долгов.

Следует отметить, что практически все эффективные методы сохранения хозяйственного комплекса сельскохозяйственной организации, находящейся в процессе банкротства, предусматривают смену собственника предприятия.

В последние годы федеральный центр и администрации субъектов Российской Федерации существенно изменили бюджетную и налоговую политику по отношению к сельскохозяйственному сектору, используя современные механизмы рыночной экономики. На федеральном уровне были упразднены неэффективные прямые дотации. Введено субсидирование процентных ставок по кредитам с погашением за счет средств федерального бюджета 2/3 учетной ставки Центрального Банка. Аналогичные решения и механизмы были внедрены и в регионах Российской Федерации.

Сформирована государственная финансово-кредитная система обслуживания АПК. Сегодня Россельхозбанк представлен в 65 субъектах Федерации, в ряде регионов создана сеть и на районном уровне. По объемам кредитных ресурсов, предоставленных товаропроизводителям АПК, банк занимает второе место после Сбербанка России. Средний размер кредита — 2 млн руб., то есть банк работает именно с розницей. Имеются предложения активнее развивать банк, использовать его для осуществления программ не только производственного, но и социального характера.

Таким образом, по предварительным оценкам итогов проведения процедур финансового оздоровления в Российской Федерации отмечается некоторое увеличение числа сельхозтоваропроизводителей, восстановивших свою платежеспособность с выходом на качественно новый уровень развития производства. Однако большинство предприятий находится в тяжелых финансовых условиях, требующих разработки комплексной методики анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций с целью прогнозирования неспособности оплаты реструктурированной задолженности и вероятности наступления банкротства должника.

Поскольку преимущества Южного федерального округа, заключающиеся в более благоприятных условиях для агропромышленного производства, оказываются нерезализованными, то следует проанализировать состояние его основных составляющих, прежде всего — зернового хозяйства.

Если в ближайшее время не предпринять ряд мер, может усилиться положение дел, когда регион-лидер по производству сельскохозяйственной продукции будет продолжать оставаться наи-

менее производительным с позиций создания валового регионального продукта (ВРП), как это имеет место в настоящее время в Южном федеральном округе.

По основным макроэкономическим характеристикам производство зерновых культур и продуктов зернопереработки имеет достаточное количество благоприятных факторов для эффективного развития. Прежде всего, это прогнозируемое специалистами увеличение численности населения планеты и соответствующий рост спроса на зерно и продукты его переработки, в силу чего предприятия отечественного агропрома смогут расширять свой экспорт. Для использования конъюнктурных факторов мирового рынка необходимо решить ряд экономических и организационно-управленческих проблем.

Поэтому перспективы развития зернового хозяйства Южного федерального округа самым тесным образом связаны с реализацией сбалансированной диверсифицированной региональной сбытовой политики по различным категориям рынков: внутрирегионального, межрегионального, общероссийского, со странами таможенного союза и содружества, со странами дальнего зарубежья, что позволит обеспечивать более стабильную рентабельность производства при изменениях урожайности и ценовой конъюнктуры.

Причинами низкой эффективности производства в аграрном секторе являются:

- ◆ отсутствие ценовой макроэкономической стабилизации в стране в целом, диспаритет цен и связанные с этим неблагоприятные условия для развития аграрного сектора;
- ◆ неполнота и незавершенность начатых институциональных преобразований;
- ◆ неразвитость рыночной инфраструктуры (информационной системы, финансово-кредитного механизма АПК, организованных рынков, системы страхования и т.д.), региональные торговые барьеры и вмешательство региональных администраций в агропродовольственные рынки;
- ◆ нерациональная государственная поддержка неэффективных хозяйств;
- ◆ неполное исполнение принятых законов органами власти, противоречия между федеральным и региональными подходами к осуществлению реформ и др.

Таким образом, для повышения производственного потенциала и дальнейшего развития зернового хозяйства необходимо наличие эффективной системы государственной поддержки и регулирования зернопродуктового комплекса. При этом, на наш взгляд, потребуется уйти от простого и распространенного понимания государственного участия как основного регулятора хозяйственных процессов. Очень важно не смешать проблемы укрепления государства, обеспечивающего нормальное функционирование аграрной экономики в процессе ее реформирования, с желанием усиления властных полномочий чиновничества и бюрократии. Укрепление государства в эффективных пределах всегда положительно, однако чрезмерное увеличение чиновничества, бюрократии и соответствующего усиления коррупции становится серьезным, а порой и непреодолимым препятствием развития, как это неоднократно было в отечественной истории.

ЛИТЕРАТУРА

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (действующая ред.) [Электронный ресурс]//<http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/#info>
2. О внесении изменений в Федеральный закон от 09.07.2002г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»: Федеральный закон от 13.05.2008 г. № 67-ФЗ (действующая ред.) [Электронный ресурс]//<http://www.rg.ru/documents.html>
3. О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»: Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 29.08.2003 г. № 535, от 02.10.2003 г. № 611) [Электронный ресурс]// [http:// www.mcsx.ru/ documents/document/ show_print/2646.133.htm](http://www.mcsx.ru/documents/document/show_print/2646.133.htm)

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Л.В. МАКОЛОВА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики таможенного дела,
Российская Таможенная академия, ростовский филиал,
e-mail: makolova76@mail.ru

Дан анализ проблемы оценки результативности таможенной деятельности на основе результатов, получены в процессе действий соответствующих органов государственной службы.

Ключевые слова: подходы к проблеме оценки результативности таможенной деятельности; показатели результативности; основное направление совершенствования систем показателей результативности; критерии, предъявляемые к показателям результативности таможенной деятельности.

Коды классификатора JEL: E61, F16.

Традиционные подходы в государственном управлении концентрируют основное внимание на вопросе о том, сколько потрачено государственных средств, при этом измерение реального результата остается в тени. Главной тенденцией современных теорий оценки результативности является смещение акцента от измерения затрат на измерение и мониторинг результатов. «Переход менеджмента в государственной службе от традиционной бюрократической модели к новой модели управления, ориентированной на поиск эффективного решения постоянно нарождающихся проблем, характеризуется ориентацией на цели и миссию по сравнению с ориентацией на правила и процедуры» [1].

Новые подходы оценки результативности таможенной деятельности акцентируют внимание на результатах, которые получены в процессе тех или иных действий государственной службы. Ключевым вопросом должен стать вопрос о том, в какой степени достигнуты поставленные цели и соответствуют ли затраты полученным результатам, как используется человеческий ресурс, каково отношение населения к результатам работы. Именно поэтому в практике современного менеджмента в государственной службе измерение и мониторинг результатов начинают занимать центральное место.

Методы оценки результативности таможенной деятельности это специфические способы и приемы, применяемые для определения степени достижения результатов отдельными сотрудниками, таможенными постами таможенными органами и в процессе их деятельности. Ключевым аспектом повышения результативности таможенной деятельности во многих странах становится создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение должностных обязанностей и степень достижения поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание сотрудников на основных приоритетах органов власти. Для этих целей широко используются всевозможные показатели результативности, которые могут служить как для оценки деятельности таможенного органа в целом, так и для оценки деятельности сотрудников. Основное направление совершенствования систем показателей результативности в последнее десятилетие в большинстве западных стран было связано с нахождением оптимального баланса между определением показателей для органов власти и гражданских служащих и установления тесной взаимосвязи между ними.

В настоящее время наиболее распространенным является подход, при котором на уровне органов государственной власти используются интегральные показатели результативности, отражающие основные политические или экономические параметры его деятельности. Ориентация на конечные результаты, которые выражаются в социальном и экономическом эффекте, приводит к сложности определения конечного вклада отдельно взятого сотрудника таможенного органа в достигнутый результат, а для объективной оценки его деятельности необходимо сформировать как можно более четкие показатели.

Показатели результативности во многом зависят и от внешних эффектов, на которые государственный служащий не может оказать значительного влияния. На практике оказывается очень трудным оценить конечные результаты деятельности сотрудников таможенных органов в чистом виде, без учета воздействия внешних факторов. Таким образом, необходимо сформулировать и выбрать такие показатели результативности, которые максимально отражали бы «степень причастности и вклада» конкретного сотрудника по отношению к определенному фактору.

Другой проблемой является выбор оптимального количества критериев оценки результативности таможенной деятельности. Если их будет слишком много, то сложность оценки и издержки на мониторинг большого количества показателей могут превысить положительный результат от практического применения показателей результативности. Если же, наоборот, показателей недостаточно, то может проявиться «результат искажающего поведения» со стороны сотрудников таможенных

органов, когда они переносят все внимание на виды деятельности, которые в конечном итоге будут измерены показателями и «забывают» об остальных должностных обязанностях [2].

Показатели результативности таможенной деятельности должны отвечать следующим основным критериям: быть четко увязаны с целями и задачами органов власти; отражать степень вклада каждого сотрудника в достижение целей и задач; полностью отражать выполнение основных должностных обязанностей сотрудником таможенного органа; быть сформулированы таким образом, чтобы в максимальной степени воспроизводить непосредственное влияние сотрудника таможенного органа на динамику показателей результативности. Показатели результативности могут выражаться как в качественной, так и количественной форме, быть как слабоформализуемыми, так и четко квантифицируемыми.

ЛИТЕРАТУРА

1. Косенко В.П., Опошнян Л.И. Основы теории эффективности таможенного дела: монография. М.: РИО РТА, 2005.
2. Экономика таможенного дела: учебное пособие /под ред. Е.Л. Андрейчук, В.Ю. Дианова, В.П. Смирнова. М.: Российская Таможенная академия; Владивосток: РИО ВФ РТА, 2006.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Х.Л. ИСРАИЛОВ,

доктор экономических наук, профессор,
президент группы компаний «Инвестиционный межрегиональный альянс»;

А.Х. ИСРАИЛОВ,

аспирант,
институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а

В статье рассмотрена система стратегий, разработаны подходы к формированию системы стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия

Ключевые слова: система; управление; стратегия; фактор; конкуренция; предприятие.

Коды классификатора JEL: L21, L25.

По мнению отечественных и зарубежных специалистов в области менеджмента, для поддержания устойчивого конкурентного преимущества в деятельности промышленного предприятия, существует несколько подходов к характеристике роста и развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Первый из них — это ориентация на эталонные стратегии развития [4]. Эталонные стратегии развития предприятия отражают четыре группы подходов организации к росту своего потенциала в плановый период и связаны с изменением состояния следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение предприятия внутри отрасли и технология.

	Быстрый рост рынка		
Слабая конкурентная позиция	2 КВАДРАНТ СТРАТЕГИЙ 1. Пересмотр стратегий концентрации 2. Горизонтальная интеграция или слияние 3. Сокращение 4. Ликвидация	1 КВАДРАНТ СТРАТЕГИЙ 1. Концентрация 2. Вертикальная интеграция 3. Центрированная диверсификация	Сильная конкурентная позиция
	3 КВАДРАНТ СТРАТЕГИЙ 1. Сокращение расходов 2. Диверсификация 3. Сокращение 4. Ликвидация	4 КВАДРАНТ СТРАТЕГИЙ 1. Центрированная диверсификация 2. Конгломеративная диверсификация 3. Совместные предприятия в новой области	
	Медленный рост рынка		

Рис 1. Матрица Стрикленда и Томпсона.

Американские ученые А. Томпсон и А. Стрикленд, на основе эталонных стратегий развития предложили матрицу выбора стратегии в зависимости от динамики роста рынка на продукцию (эквивалент росту отрасли) и конкурентной позиции фирмы [4], изображенную на рис. 1.

В практике фирма может одновременно реализовывать несколько стратегий. Особенно это распространено у многоотраслевых компаний. В этом случае говорят, что фирма осуществляет комбинированную стратегию.

Второй подход к характеристике роста и развития предприятия очень похож на первый, но имеет свои отличия [5].

С точки зрения этого подхода различают следующие простые стратегии развития предприятия:

- ❖ стратегии роста:
- ❖ слабый рост (поддержание статус-кво, оборона, фокусировка на ограниченной или специальной возможности),
- ❖ сильный рост (поглощение конкурентов, слияние с конкурентами, вертикальная интеграция, географическое расширение, диверсификация).
- ❖ стратегия ухода,
- ❖ комбинированная стратегия.

Характеристики простых стратегий развития предприятия представлены в табл. 1.

Вышеуказанные два подхода наглядно характеризуют направления корпоративного развития в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Следующим этапом практической реализации тенденций, заложенных в эти подходы, является их детализация в рамках конкурентных и функциональных стратегий.

Третий подход к характеристике роста и развития предприятия основывается на композиции в единую систему конкретных стратегий —предпринимательских, организационных и трудовых [1], изображенных на рис. 2.

Таблица 1

Характеристика простых стратегий развития*

Ориентирована на:	Простые стратегии развития		
	Сильного роста	Слабого роста	Ухода
Продукты	Введение новых и более полное использование старых продуктов	Улучшение качества продукции и изменение упаковки	Уменьшение или прекращение развития продуктов
Стратегическая область бизнеса -СОБ	Освоение новых и более полное использование старых СОБ	Концентрация и сохранение доли рынка, повышение конкурентоспособности предприятия в СОБ	Сокращение дилерской сети и доли рынка в СОБ

* Источник: [5]



Рис. 2. Система стратегий предприятия

Предпринимательская стратегия — это стратегия, непосредственно направленная на решение определенных проблем предпринимательства (в отличие от организационной и трудовой стратегий, направленных на решение этих проблем косвенно), и представляет собой систему конкретных стратегий, определяющих целенаправленность деятельности и взаимодействия предприятия с внешней средой (табл. 2). Следует особо отметить, что предпринимательские стратегии должны иметь социальную ориентацию. В противном случае предпринимательские и трудовые стратегии войдут в противоречие и реализация предпринимательских стратегий встретит сопротивление со стороны организации и персонала. Организационные стратегии — внутренние стратегии, представляющие собой набор правил и методов, реализующих системный подход к организации деятельности предприятия.

Для предприятий США характерны три группы довольно обособленных правил [2]:

1. Правила, определяющие набор критериев, используемых при оценке результатов деятельности в настоящем и перспективе.
2. Правила (организационные концепции), по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри компании.
3. Правила (оперативные приемы), по которым компания ведет свою повседневную деятельность.

Вследствие того, что производственная система представляет собой социально-техническую систему, в стратегическом управлении целесообразно также выделение трудовых стратегий:

1. Стратегии мотивации труда, определяющей приоритеты мотивационных комплексов внутренней мотивации, внешней положительной мотивации и внешней отрицательной мотивации. Эта стратегия отдает приоритет мотивационному механизму труда, ориентирует предприятия на подчинение системы оплаты труда, стратегии научно-технического развития и организации труда формированию предпочтительного мотивационного механизма.
2. Стратегии влияния научно-технического развития на потребность в трудовых ресурсах и их облик.

Необходимо отметить, что этот подход является достаточно комплексным и позволяет не только описать корпоративную стратегию как систему, но и одновременно выделить в ней стратегии конкуренции и функциональные стратегии.

Четвертый подход к характеристике роста и развития предприятия определяется моделью фирмы Arthur D. Little (ADL), в основе которой лежат концепция жизненного цикла отрасли (или СОБ) и оценка конкурентоспособности (конкурентной позиции) предприятия. В своем развитии отрасль последовательно проходит четыре стадии: рождение, рост, зрелость, спад, а конкурентная позиция

предприятия характеризуется как: ведущая, сильная, благоприятная, прочная, слабая. Сочетание четырех стадий жизненного цикла отрасли и пяти конкурентных позиций дает в итоге матрицу ADL размерности 4×5 (рис. 3), которая дополняется тщательно продуманным наборами стратегических решений и рекомендаций и уточненных стратегий (стратегий конкуренции и функциональных стратегий).

Таблица 2

Предпринимательские стратегии предприятия *

Стратегические направления	Альтернативы или комбинации конкретных стратегий
1. Стратегии деятельности	1.1 Специализация деятельности 1.2 Диверсификация деятельности 1.3 Конгломерат
2. Стратегии роста потенциала предприятия	2.1 Интенсивный рост 2.2 Ограниченный рост 2.3 Сокращение 2.4 Сочетание различных стратегий роста
3. Стратегии удовлетворения потребностей	3.1 опережение потребностей 3.2 Эквивалентность потребностей и выпускаемой продукции 3.3 Эквивалентность потребностей и возможностей 3.4 Сочетание различных стратегий удовлетворения потребностей
4. Стратегии и научно-технического развития	1.1 Лидерство 1.2 Следование за лидером 1.3 Технологический скачок 1.4 Сочетание различных стратегий развития
5. Стратегии конверсии деятельности (маркетинговые стратегии)	5.1 Смена потребителей (расширение рынков) 5.2 Изменение каналов распространения товаров (проникновение на новые рынки) 5.3 Изменение структуры деятельности (набора отраслей, структуры ассортимента) 5.4 Изменения технологической специализации 5.5 Диверсифицированная стратегия конверсии деятельности
6. Стратегии конкуренции на товарном рынке	6.1 Силовая 6.2 Нишевая 6.3 Приспособительная 6.4 Пионерская
7. Стратегии конкуренции и кооперации в создании новой продукции и технологии (нововведений)	7.1 Конкуренция 7.2 Кооперация 7.3 Сочетание конкуренции и кооперации

* Источник: [1]

Для использования матрицы предприятию необходимо определить переменные, характеризующие конкурентную позицию и жизненный цикл отрасли. Если предприятие ведет деятельность в нескольких отраслях (СОВ) одновременно, то его необходимо позиционировать на матрице по каждой отрасли, что позволит наглядно представить положение предприятия.

Конкурентная позиция	Стадия жизненного цикла отрасли (СОВ)			
	Рождение	Рост	Зрелость	Спад
Ведущая				
Сильная				
Заметная				
Прочная				
Слабая				

Рис 3. Матрица стратегического анализа ADL

Этот подход является уникальным вкладом фирмы ADL в методику стратегического планирования. По существу это шаг от стратегического к оперативному (тактическому) планированию [3]. Необходимо отметить, что этот подход также как и третий является достаточно комплексным и позволяет не только описать корпоративную стратегию как систему, но и одновременно выделить в ней стратегии конкуренции и функциональные стратегии.

Возможны и другие подходы к композиции корпоративной стратегии предприятия (например, на основе матрицы McKinsey-General Electric), которые могут определяться уровнем менеджмента и корпоративной культуры конкретного предприятия.

После определения основного направления развития и роста предприятия в долгосрочной перспективе или корпоративной (основной) стратегии предприятия, возникает потребность в разработке стратегии конкуренции — стратегии конкурентной борьбы по каждой составляющей порт-

феля в различных видах деятельности [3]. Различают семь основных стратегий конкуренции [3], из которых первых три описываются матрицей М. Портера: лидерство в издержках, дифференциации, концентрация (фокусирование), ранний выход на рынок (стратегия первопроходца), синергизм, лидерство в издержках и качестве, стратегия дробления (российская практика).

Выбранную стратегию конкуренции необходимо реализовывать при помощи различных средств, поэтому возникает потребность в создании функциональных стратегий. Функциональные стратегии охватывают такие подсистемы предприятия как маркетинг, производство, персонал, финансы, НИОКР, закупки [5]. При помощи функциональных стратегий обеспечивается целостность и согласованность функционирования подразделений предприятия в рамках стратегического плана и операционного бюджета. Взаимозависимость корпоративных и функциональных стратегий приведена в табл. 3.

Описанные подходы к моделированию системы стратегий предприятия, по мнению автора, отражают следующие аспекты, которые целесообразно использовать практическим руководителям для выработки конкурентоспособной концепции развития предприятия в долгосрочной перспективе:

- корпоративная стратегия предприятия должна четко определять географию бизнеса компании, отрасли в которых компания ведет бизнес, целевые сегменты рынка в рамках отрасли, номенклатуру продукции, предлагаемую на целевые сегменты рынка, направление инноваций и инвестиций;
- конкурентная стратегия предприятия в рамках отрасли должна четко определять на какие целевые сегменты ориентируется предприятие в существующем регионе и за счет чего предприятие сможет обеспечить свою конкурентоспособность (издержки, качество и пр.);
- функциональные стратегии предприятия для достижения эффективности на целевых сегментах рынка в рамках отрасли существующего региона должны отражать конкретные взаимосвязанные мероприятия по направлениям деятельности предприятия, обеспечивающие достижение планируемого уровня конкурентоспособности и прибыльности.

Здесь целесообразно заметить, что стратегия маркетинга имеет несколько уровней отмеченных в табл. 4:

Таблица 3

Основные и функциональные стратегии*

Функциональные стратегии	Корпоративные стратегии		
	Сильного роста	Слабого роста (поддержания)	Ухода
Производство	Увеличение производственного потенциала	Расширение НИОКР и приобретение лицензий, повышение эффективности использования ресурсов	Оптимизация использования устаревшего оборудования
Маркетинг	Интеграция каналов продвижения продукции на рынок	Повышение эффективности каналов продвижения продукции	Оптимизация каналов
НИОКР	Расширение НИОКР и покупка лицензий	Повышение эффективности использования НИОКР	Сокращение НИОКР

*Источник: [5]

Таблица 4

Уровни стратегии маркетинга*

Уровень стратегии маркетинга	Характеристика стратегии
1	Определяет общее направление деятельности организации : стратегия совершенствования производства, стратегия совершенствования товара, стратегия интенсификации коммерческих усилий, стратегия собственно маркетинга, стратегия социально-этического маркетинга.
2	Определяет направления управления отношениями с клиентами по компонентам 4Р, 4С, 4А: стратегии управления товарами (матрица Ансоффа, география рынка), стратегии управления ценой (для новых и существующих товаров), стратегии управления каналами распределения (прямой или не прямой сбыт, география рынка), стратегии управления продвижением (маркетинговые коммуникации).
3	Конкретизируют стратегии второго уровня, стратегии сегментации, расширение ассортимента по принципу «Цена -качество» (вверх, вниз или вверх-вниз одновременно), расширение «широты» и «глубины» товарной номенклатуры, позиционирование товара на рынке и управление брэндом товара, стратегия ценообразования по принципу «Цена -качество» и др.

*Источник: [3]

Стратегия и цели взаимозаменяемы как в разные моменты времени, так и на различных организационных уровнях. Поэтому некоторые показатели деятельности (например, доля рынка) могут быть в определенный период времени целью предприятия, в другой — ее стратегией. Так как цели и стратегии вырабатываются на всех уровнях организации, возникает иерархия отношений: элементы стратегии высокого уровня управления становятся целями более низкого уровня [3].

Источниками трудностей в формулировании стратегии предприятия, как показывает практика, могут быть:

- крайняя политизированность процессов принятия решений предшествующих разработке стратегии;
- сопротивление разрушению культуры и структуры власти организации, а не тем негативным явлениям, что возникают во внешней среде;
- конфликт, обусловленный постановкой новых задач в процессе стратегического планирования и привычной деятельностью, направленной на получение прибыли;
- недостаток информации о внешней среде и отсутствие талантливых управленцев, способных сформулировать стратегию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. М.: Русская деловая литература, 1998.
2. Кукура С.П. Теория корпоративного управления. М.: Экономика, 2006.
3. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика. 1998.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий / А.А.Томпсон, А.Дж. Стрикланд. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
5. Тренин Н.Н. Стратегическое управление: учебное пособие для вузов. М.: Издательство «ПРИОР», 2000.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Р.Х. КУШБОКОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономической теории,
ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет»,
360004, КБР, г. Нальчик, ул. Чернышевского, 173;

З.С. ШАМУРЗАЕВ,

соискатель
кафедры экономического анализа и аудита,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185;

В.С. МИСАКОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И.Армайд, 37а

В статье рассмотрены некоторые подходы к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия.

Ключевые слова: управление, потенциал, промышленное предприятие, сложные системы.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Одним из основных средств управления развитием промышленного предприятия является инновационный потенциал (ИП). Не все промышленные предприятия обладают значительной инерционностью, так как новшества обычно вызывают смещение равновесия в них и непредвиденные последствия. По этому поводу М. Крозье отмечает: «Способность современных организаций к инновациям зависит, прежде всего, от наличия таких правил игры, которые вознаграждают кооперативную, конструктивную и новаторскую деятельность вместо того, чтобы стремиться к сохранению равновесия, гармонии и консервации существующих отношений [1]. Никакая формальная демократия и никакие правовые обязанности не помогут создать климата, благоприятствующего инновации, если не осуществляются глубокие изменения в правилах политической игры в рамках данного организованного целого.

Всякое нововведение ведет к нарушению устойчивости организации, вызывает в ней внутреннее напряжение. Следовательно, между целью инновации и стабильностью организации возникает противоречие, которое А.И. Пригожий называет инновационным [2]. Преодоление или ослабление данного противоречия связано с управлением инновационным потенциалом.

Под управлением мы понимаем особую функцию сложных систем, непосредственно направленную на упорядочение, сохранение и повышение целостности системы, ее организации [3]. Применительно к проблеме ИП управление направлено на максимальное его использование и развитие. Посредством управления снимаются противоречия между объективными закономерностями, новшествами, нововведениями и целями, условиями деятельности предприятия и реальными возможностями.

Управление потенциалом, в основе которого лежит системный подход к обеспечению развития, гораздо эффективнее единичных мероприятий, направленных чаще всего на совершенствование технологических отношений. В силу этого, мы считаем, что под управлением ИП необходимо понимать подготовку, принятие и реализацию решений по новшествам и нововведениям, определяющих, прежде всего методами, функциями, целями и задачами управления.

Объектом управления является состояние инновационного потенциала, охватывающее широкий спектр вопросов хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, цель управления ИП состоит в обеспечении его максимального использования и планомерного развития на предприятии. Органы управления призваны реализовать эту цель посредством систематического проведения мероприятий по разработке новшеств и внедрению нововведений в необходимом объеме, в соответствии с нормативно-правовыми документами, как на предприятии в целом, так и на каждом участке, рабочем месте, т.е. осуществлять инвестиционно-инновационно-производственную стратегию.

Производство и реализация на рынке инноваций-товаров, создание для этого адекватной технико-технологической базы осуществляется в воспроизводственном режиме — для этого ор-

ганизуется и постоянно поддерживается взаимодействующая целостная совокупность воспроизводственных процессов. В ее составе воспроизводственные процессы создания новых продуктов и услуг, а также процессы воспроизводства инноваций-факторов, позволяющих поддерживать производственный аппарат на уровне возможностей существующего научно-технического прогресса. При этом сами воспроизводственные процессы представляют собой не цепочку пяти последовательных стадий (наука — производство — распределение — обмен — потребление), а более сложное циклически повторяющееся образование, постоянно впитывающее в себя различные ресурсы и завершающееся не просто потреблением, а возобновлением ряда исходных предпосылок, в том числе и инноваций, для продолжения собственного и многих других воспроизводственных циклов.

Производственная стадия комплексно подготавливается инвестиционной, научной, инженерной деятельностью, сопровождается подготовкой кадров, структурными преобразованиями, системными использованиями инноваций-факторов и развитием инновационного предпринимательства. Без предпроизводственной стадии, без подготовки всех ее составляющих расширенный инновационный воспроизводственный процесс невозможен так же, как и наукоемкое производство [3].

Воспроизводственный процесс не протекает и не может, как правило, протекать в рамках одной производственной хозяйственной системы. Но в крупных корпоративных образованиях инновационные товары, многие инновации-факторы подготавливаются и производятся самостоятельно. В этих условиях научный, инженерный и производственный труд осуществляется интегрировано, согласованно, с четкой целевой ориентацией на создание и активное использование в производственном процессе инноваций с различными преобразующими возможностями.

В малых и средних фирмах многие предпроизводственные процессы осуществляются в ограниченном объеме или не организованы совсем. Но без них малое и среднее предприятие инновационного типа (как правило) существовать не может. В данном случае эти виды предпроизводственной деятельности, как показывает практика, осуществляются вне фирм, и их итоги выступают в отношении к последним в качестве как бы экзогенных (внешних) факторов их инновационного развития.

Приобретенные лицензии, чертежи, образцы новых изделий, подготовка кадров вне фирмы, инжиниринговые услуги консалтинговых фирм и т.д. — все это в итоге становится инновациями-факторами эндогенного характера обновления и развития фирмы.

В данном случае нововведения осуществлены также по воспроизводственному циклу, хотя его отдельные стадии и осуществлялись в разных юридически самостоятельных организациях. Но в этом варианте трансформация инноваций, их группировка в системе и использование в обновлении производства осуществлялись с помощью рыночных структур, которые выступали в роли связующего звена. И в первом и во втором случаях ярко проявляется особая интегрирующая функция ИПМ, которая организует рождение инновации, ее приспособление к потребностям своего производства и активное полное ее использование.

Значение этой наиболее сложной функции ИПМ обусловлено рядом причин. Во-первых, возрастает значение науки, рождающей наиболее важные, с наибольшей преобразующей энергией инновации-факторы прежде всего в виде новой системной техники, технологических цепей, материалов с качественно новыми свойствами. Причем эти инновации являются все более сложными системными образованиями, для создания которых необходима существенная интеграция в самой науке. Эту интеграцию в значительной мере обеспечивают как менеджеры, работавшие в самой науке, менеджеры инноваций крупных научно-производственно-финансовых структур типа финансово-промышленных групп в России или транснациональных корпораций на Западе, так и все более активно государство различными способами, в том числе через осуществление приоритетных проектов и программ на федеральном и региональном уровне.

Во-вторых, меняется внешняя рыночная среда, в которой конкурентная борьба все более оптимизируется с монопольными тенденциями, со взаимодействием, регламентированным взаимными интересами сотрудничества. Рынок конкретных ценностей все активнее дополняется рынком оформительских услуг. Производитель и потребитель, особенно сложных наукоемких продукции и услуг, все более предпочитают долговременные связи, опосредованные рыночными условиями. Это обусловлено тем, что производственное потребление сложных системных инноваций является своеобразным продолжением забот производителя, который организует сервисное обслуживание, ремонт, наблюдение, эффективное использование наукоемких средств производства. Такая внешняя среда требует от менеджера-производителя инноваций системных интегрирующих производство и рынок действий. Эта интегрирующая роль усиливается, если производитель инноваций сформировал собственный рынок своего уникального продукта, обладает монопольными преимуществами и желает их сохранить как можно дольше.

В крупных диверсифицированных корпорациях, в рамках которых осуществляется большинство стадий воспроизводственного процесса, в том числе и комплексная предпроизводственная, должна быть создана мощная научно-производственная база инновационной активности, включающая: активный сектор науки; инвестиционный комплекс с развитым машиностроительным ядром; разветвленные предпринимательские подразделения.

Еще одной особенностью активного инновационного развития является сочетание прямых и косвенных методов его стимулирования со стороны экономической среды, главным направлением косвенного стимулирования НИОКР и инноваций является предоставление государством налоговых льгот предприятиям, а также прямое предоставление государственных дотаций на проведение частных и кооперационных НИОКР и осуществление различных научно-исследовательских программ,

в том числе международных. Налоговые льготы предоставляются в виде пониженных ставок налогообложения так называемых «невидимых инвестиций», то есть капиталовложений в НИОКР, образование, венчурные проекты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крозье М. Блокированное общество. Нью-Йорк, Лондон, 1998. С. 57.
2. Пригожий А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социально-экономические проблемы инноватики). М.: Политиздат, 1989. С. 29.
3. Мисаков В.С. Методологические аспекты территориального экономического развития. Нальчик: ЗАО «Насып», 2008.

ЗАДАТОК В ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ТОРГАХ

М.Т. АБАЕВ,

ведущий специалист-эксперт отдела правового обеспечения,
Управление Федеральной службы государственной регистрации,
кадастра и картографии по Республике Северная Осетия — Алания,
e-mail: mart82@inbox.ru

Сравнительный анализ задатка в смысле ГК РФ и задатка, который имеет место быть в приватизационных торгах, указывает о различной правовой природе указанных явлений и необходимости выделения отдельным правовым регулированием последнего.

Ключевые слова: задаток; приватизация; взнос.

Коды классификатора JEL: K30.

Важной составляющей при проведении аукциона и конкурса при приватизации государственного и муниципального имущества является внесение претендентом на участие в торгах задатка.

Согласно приватизационному законодательству для участия в торгах претендент вносит задаток в счет обеспечения оплаты приобретаемого на аукционе имущества. Как отмечает О.С. Иоффе, задаток выполняет три функции. «Во-первых, уплата задатка служит доказательством самого факта заключения договора... Во-вторых, задаток выполняет платежную функцию, так как вносится и засчитывается в счет причитающихся по договору платежей. В третьих, задаток является способом, обеспечивающим выполнение обязательств, и в этом состоит его главная, основная функция» [3, 9].

Договоры, предусматривающие обязательство сторон заключить в будущем определенный договор (основной договор), были известны еще римскому праву. Они именовались *pacta de contrahendo* [5, 9] и относились к *pacta nuda*, т.е. неформальным соглашениям, не пользовавшимся исковой защитой [6, 9]. Римское право достаточно детально регламентировало отношения по таким договорам, поэтому впоследствии соответствующие римские нормы были практически полностью реципированы странами континентальной правовой системы, в том числе и Россией [4, 9].

Возможность заключения предварительных договоров признавалась еще российским дореволюционным законодательством. Примером такого договора, который, кстати, был детально урегулирован законом, являлась т.н. запродажа.

Д.И. Мейер писал, что «запродажа — это договор, по которому одно лицо обязывается продать другому, а другое — купить какую-либо вещь в известный срок за известную цену» [5, 594]. Г.Ф. Шершеневич прямо указывал, что запродажа являлась предварительным договором о заключении другого договора, потребность которого вызывалась существованием препятствий к заключению того договора, который предполагается в будущем, вследствие отсутствия каких-либо условий, необходимых для его заключения [11, 10].

Д.И. Мейер отмечал, что договор запродажи «не есть поставка, потому что хотя по поставке от одного контрагента другому также доставляется какое-либо имущество в известный срок и за известную плату, но во исполнение того же договора, тогда как все исполнение по договору запродажи состоит в заключении договора купли-продажи. Он отличается и от купли-продажи, поскольку не устанавливает для одного контрагента права на передачу вещи в собственность и для другого — права на получение платы. Здесь устанавливается только право на заключение относительно вещи договора купли-продажи в будущем...

Собственно говоря, соглашение, по которому лицо обязывается впоследствии заключить известный договор, может предшествовать какому бы то ни было договору: точно так же, как лицо обязывается тогда-то продать имущество, оно может обязаться, например, дать деньги взаем либо обязаться заключить договор найма и т.д. Но в нашей практике развит в особенности договор о будущем совершении купли-продажи, и при том более по отношению к недвижимому имуществу. А потому и законодательство упоминает особо только о запродаже, хотя, конечно, тем не устраняются соглашения о будущем заключении других договоров» [5, 594–593].

Таким образом, дореволюционное законодательство допускало существование не только запродажи, но и других предварительных договоров. При этом неисполнение предварительного договора могло повлечь за собой только обязанность неисправной стороны возместить другой стороне причиненные неисполнением убытки. Судебная практика в дореволюционной России отвергала саму постановку вопроса об обязанности заключить договор, предусмотренный предварительным договором. Как разъяснял Правительствующий Сенат, «никто не может быть принужден к заключению договора, хотя бы даже и обязался заключить таковой, причем неисполнение такого обязательства может влечь за собою только ответственность за причиненные этим убытки» [7, 9].

Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. не содержал общих норм о предварительных договорах, однако упоминал о возможности их заключения в двух специальных нормах. Во-первых, Кодекс предусматривал возможность совершения т.н. запродажной записи (предварительного договора, кото-

рый предусматривал обязательства сторон заключить в будущем договор купли-продажи строения), во-вторых, он допускал заключение предварительного договора о заключении в будущем договора займа [1, 9].

В случае уклонения одной из сторон от заключения договора, предусмотренного предварительным договором, суд по иску другой стороны мог не только взыскать с неисправной стороны причиненные уклонением убытки, но и признать соответствующий договор совершенным на предусмотренных в предварительном договоре условиях [9, 10].

Необходимо отметить, что действующий ГК РФ не содержит норм, предусматривающих возможность обеспечения задатком обязательств по предварительному договору, однако, «не исключают возможности обеспечения задатком предварительного договора (статья 429 ГК РФ)» [2, 9].

Как верно отмечает К.И. Скловский, «именно предварительный договор как действительное обязательство хорошо обеспечивается задатком, причем исполнение одновременно и есть заключение договора (основного)» [10, 10].

Задаток, являясь способом обеспечения договорного обязательства, одновременно исполняет роль доказательства заключения договора: при доказанности факта внесения задатка договор считается заключенным. Однако в связи со спецификой заключения договора посредством проведения торгов доказательственная функция задатка не так ярко выражена. Само по себе внесение задатка не является доказательством заключения договора, который являлся предметом торгов, с участием торгов. В данном случае задаток вносится в качестве доказательства готовности претендента на участие в торгах и готовности заключения предварительного договора по результатам торгов.

Согласно общим положениям ГК о задатке, последний выдается одной из договаривающихся сторон в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Конструкция задатка по правилам статьи 380 ГК предполагает наличие договора — соглашения двух и более лиц, в обеспечение которого вносится задаток.

Обеспечительная функция задатка, вносимого претендентами на участие в приватизационных торгах, имеет свою особенность по сравнению с общими положениями гражданского законодательства о торгах. В отличие от предусмотренного нормами ст. 448 ГК РФ приватизационное законодательство не содержит нормы об обязанности подписания победителем торгов протокола об его итогах, и соответственно, задаток при приватизационных торгах не призван обеспечить подписание организатором торгов и победителем протокола о результатах торгов.

В соответствии с приватизационным законодательством задаток обеспечивает сам предварительный договор, заключаемый посредством торгов обязательство заключить договор купли-продажи приватизируемого имущества, т.е. то обязательство, на создание которого направлены торги, которое возникает лишь между победителем торгов и их организатором после проведения торгов. При уклонении (отказе) победителя торгов от заключения в установленный срок договора купли-продажи имущества задаток ему не возвращается, а победитель утрачивает право на заключение указанного договора купли-продажи. В этом проявляется обеспечительная или штрафная функция задатка, вносимого претендентами на участие в торгах.

Надо отметить, что в соответствии с пунктом 5 статьи 448 ГК РФ при уклонении одной из сторон от заключения договора другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения.

Однако приватизационное законодательство содержит несколько иные правила. Данные положения ГК РФ следует признать действительными лишь в случае уклонения продавца государственного или муниципального имущества от заключения договора купли-продажи с победителем торгов. С учетом норм статьи 217 ГК РФ, устанавливающих приоритет приватизационного законодательства, в случае уклонения победителя торгов от заключения в установленный срок договора купли-продажи имущества применяются правила, установленные приватизационным законодательством, т.е. победитель торгов утрачивает внесенный задаток и утрачивает право на заключение договора купли-продажи имущества.

Необходимо отметить, что в момент публикации продавцом приватизируемого имущества информационного сообщения о проведении торгов, а также в момент внесения ими задатка такое обязательство не возникает.

Задаток как способ обеспечения исполнения обязательств является акцессорным (дополнительным) обязательством, которое следует судьбе основного обязательства и вступает в действие только между победителем торгов и их организатором после проведения торгов — заключения предварительного договора. Именно этим объясняется, что организатор торгов при отмене торгов возвращает принятый задаток в одинарном, а не двойном размере (как это имело бы место согласно общим правилам ст. 381 ГК РФ). Однако после исполнения обязательства сторон продавца и победителя по заключению договора, задаток также обеспечивает обязательство победителя торгов по оплате приобретаемого имущества.

Таким образом, задаток, вносимый претендентами на участие в приватизационных торгах, обеспечивает, во-первых, исполнение заключенного посредством торгов предварительного договора — заключение основного договора купли-продажи имущества, и, во-вторых, — исполнение условий основного договора.

Что касается платежной функции задатка, то следует признать, что сам по себе договор, заключаемый путем проведения торгов между победителем торгов и их организатором, и являющийся предварительным договором для заключаемого впоследствии договора купли-продажи имущества,

носит характер безвозмездного, право на заключение договора купли-продажи имущества предоставляется без обязательства его оплаты.

Задаток, вносимый претендентами на участие в торгах, не является платой за участие и победу в торгах и при заключении договора купли-продажи имущества засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества. По окончании торгов суммы задатков возвращаются его участникам (кроме победителя) в предусмотренные законодательством сроки. Победителем торгов признается претендент, лишь предложивший наиболее выгодные условия — наиболее высокую цену, которые он согласен установить в договоре купли-продажи имущества и выполнивший необходимые действия, среди которых нет оплаты участия в торгах.

Таким образом, задаток, выполняя доказательственную, обеспечительную и штрафную функцию для предварительного договора, заключаемого путем проведения торгов, в соответствии с установленными продавцом и принятыми покупателем правилами продажи приватизируемого имущества, выполняет платежную функцию при оплате имущества по договору купли-продажи.

Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 428 ГК РФ, т.е. в форме договора присоединения. Условия договора о задатке определяются продавцом приватизируемого имущества в соответствии с требованиями законодательства о проведении торгов, являются едиными для всех претендентов на участие в торгах и могут быть приняты ими не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

Оферентом в договоре о задатке выступает продавец приватизируемого имущества, акцептом договора о задатке можно считать совершение претендентом конклюдентных действий — подача заявки на участие в торгах с приложением необходимых документов и внесение задатка. Однако при проведении приватизационных торгов между их организатором и претендентами договор о задатке заключается путем подписания единого документа (исключения составляют сделки приватизации при проведении специализированных аукционов, где внесение задатка не предусмотрено).

Необходимо отметить, что обязательства по данному договору о задатке, как обеспечивающее и следующее судьбе основного обязательства, вступает в силу вместе с основным обязательством по подписанию победителем и организатором торгов договора о продаже имущества. Определение срока и условий внесения задатка претендентами, других условий договора о задатке и заключение с ними договора о задатке являются исключительно функциями продавца имущества.

Некоторыми авторами рассматривались «аномальные» формы задатка, однако без определенных правовой природы и норм законодательства, применимых к данным формам задатка. По нашему мнению подобную гибридную форму задатка можно обозначить в действующем законодательстве как «обеспечительный взнос».

Учитывая потребности современного оборота, а также сложившуюся историческую традицию, в ГК РФ, на наш взгляд следовало бы предусмотреть специальные нормы об особой форме задатка (обеспечительный взнос), рассчитанной специально на обеспечение исполнения предварительного договора, если предусмотренный в нем основной договор порождает неисполненное обязательство. По крайней мере, соответствующие положения необходимо ввести для предварительных договоров, из которых вытекает обязательство сторон заключить в будущем договор купли-продажи имущества.

В отсутствие же таких норм внесение задатка в обеспечение предварительного договора о заключении в будущем договора купли-продажи порождает преимущественно негативные последствия.

Данную форму, возможно, будет использовать не только в приватизационных торгах, но и в иных правоотношениях в связи, с чем предлагается ввести данную форму обязательств в ГК РФ.

В связи с изложенным предлагается внести изменения в главу 23 ГК РФ, дополнив ее параграфом 7.1 «Обеспечительный взнос» и изложить его в следующей редакции:

«Статья 381.1 Обеспечительный взнос. Форма соглашения об обеспечительном взносе

1. Обеспечительным взносом признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон, обеспечивающая соблюдение предварительного договора.
2. Обеспечительный взнос является способом обеспечения исполнения обязательств на участие в торгах в случаях предусмотренных законом.
3. Соглашение об обеспечительном взносе независимо от суммы обеспечительного взноса должно быть совершено в письменной форме.
4. Стороны не должны рассматривать обеспечительный взнос как задаток в смысле § 7 гл. 23 ГК РФ.

Статья 382.2 Последствия прекращения и неисполнения обязательства, обеспеченного обеспечительным взносом

1. При прекращении обязательства до начала его исполнения по соглашению сторон либо вследствие невозможности исполнения (статья 416) обеспечительный взнос должен быть возвращен.
2. В случае уклонения кредитора от заключения в установленный срок основного договора последний утрачивает внесенный обеспечительный взнос и утрачивает право на заключение основного договора».

ЛИТЕРАТУРА

1. Брагинский М.И. Предварительный договор в хозяйственных отношениях// Сов. государство и право. 1971. № 3.

2. Брагинский М.И. Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. М.: Статут, 1997.
3. Иоффе О.С. Обязательственное право. М.: Юридическая литература, 1975.
4. Каримов М.Р. Правовая характеристика предварительного договора в гражданском праве России // Российский судья. 2002. № 4.
5. Мейер Д.И. Русское гражданское право: В 2 ч. Изд. 2-е, испр. М., 2000. С. 596. (По исправленному и дополненному 8-му изд., 1902.)
6. Покровский И.А. История римского права/ Вступит. статья, переводы с лат., научн. ред. и коммент. А.Д. Рудокваса. СПб., 1998. Римское частное право/ Под ред. проф. И.Б. Новицкого и И.С. Перетерского. М., 2001.
7. Решения Правительствующего Сената, 1869, № 505; 1874, № 880; 1876, № 197 и др. См.: Законы гражданские с разъяснениями Правительствующего Сената. СПб., 1911. С. 976. Цит. по: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Указ. соч.
8. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. Учебно-практическое пособие. М.: Дело, 1999.
9. Скловский К.И. Гражданский спор: практическая цивилистика. М., 2002.
10. Шершеневич Г.Ф. Курс гражданского права. Тула, 2001.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

А.А. ЧЕРНЫХ,

аспирант

кафедры экономической теории и предпринимательства,
Северо-Кавказская академия государственной службы (СКАГС),
e-mail: anastasia.chernykh@yahoo.com

Банковское страхование в мире набирает всё большую популярность. Однако российский рынок страхования банковских рисков можно назвать только развивающимся. В статье рассмотрены основные тенденции, а также актуальные проблемы развития рынка страхования банковских рисков в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: страхование; банковские риски.

Коды классификатора JEL: G21, G22.

Страхование банковских рисков в странах с развитой рыночной экономикой играет важную и многоплановую роль в системе риск — менеджмента кредитных учреждений. Таким образом, страхование выполняет функции неотъемлемого инструмента, который обеспечивает защиту имущественных интересов банков и их клиентов от различного рода рисков. При этом ассортимент страховых продуктов широк и разнообразен.

Банковское страхование в мире набирает все большую популярность. В США, например, ежегодно заключается более 2000 договоров страхования банковских рисков [4, 312]. При этом страхование банковских рисков в развитых странах охватывает практически все риски банков, т.е. носит комплексный характер. Это связано, прежде всего, с ростом общего объема банковских операций, что влечет за собой возникновение новых банковских рисков и, соответственно, увеличение возможного ущерба от реализации этих рисков. С другой стороны, растет интерес банков к взаимовыгодному сотрудничеству со страховыми компаниями, которое не только позволит расширить клиентскую базу, но и повысить имидж банка. В некоторых странах наличие страхового полиса является неотъемлемым и обязательным условием осуществления банковской деятельности.

В России страхование банковских рисков на современном этапе началось со страхования рисков невозвратов кредитов в 90-е годы, когда экономика и законодательство страны не были готовы к надлежащему обеспечению нормального функционирования механизма страхования таких рисков. Именно поэтому на рынке страхования банковских рисков в России все еще отмечается недоверие к страховым компаниям.

Одной из ключевых проблем является отсутствие достаточного законодательного регулирования страхования предпринимательских и финансовых рисков. Для начала следует отметить, что до сих пор предметом споров является четкое разграничение этих двух понятий и их соотношение. С одной стороны, Гражданский кодекс Российской Федерации недостаточно регламентирует отдельные виды договоров страхования (к примеру, отсутствует вообще упоминание договора страхования финансовых рисков), с другой стороны, присутствуют недостаточно урегулированные нормами права понятия и положения (например, страхование рисков предпринимательской деятельности). Упоминание финансовых рисков встречается лишь в ст. 32.9 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-1 от 27.11.1992 г., которая дает классификацию видов страхования, применяемую в целях лицензирования страховой деятельности. Так, пунктом первым указанной статьи предусмотрено, что «в лицензии, выдаваемой страховщику, указываются предусмотренные классификацией следующие виды страхования: ... 22) страхование предпринимательских рисков; 23) страхование финансовых рисков» [1]. Более в нормативной литературе не встречается ни конкретной терминологии, ни каких-либо основ осуществления страхования подобного рода рисков.

С точки зрения и объемных, и качественных показателей российский рынок страхования банковских рисков можно назвать развивающимся. На данный момент, для рынка страхования банковских рисков характерны две основные тенденции: с одной стороны, объективная экономическая ситуация складывается таким образом, что риски (а, значит, и потребность в страховании) возрастают (см. табл. 1); с другой стороны, банки, как и другие компании, стараются экономить и оптимизируют расходы. Кроме того, наблюдаются изменения в структуре спроса на продукты банковского страхования.

В условиях мирового финансового кризиса представители крупнейших страховщиков в целом отмечают некоторое сокращение объемов страхования банковских рисков, что, по мнению многих страховщиков, связано с сокращением объемов кредитования. А это говорит о том, что кредитные организации в силу целого ряда причин не видят необходимости комплексного страхования своих

рисков. Сокращая в условиях кризиса затраты на страхование собственного имущества и персонала, банки активно начали предлагать страхование различных рисков своим клиентам. То есть, наиболее востребованными сейчас являются продукты, косвенно снижающие кредитные риски банков.

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости банковского сектора (в %) [3, 61]

Кредитный риск Доля проблемных и безнадежных ссуд в общем объеме ссуд	1.01.06	1.01.07	1.01.08	1.10.08	1.01.09	1.10.09
	2,6	2,4	2,5	2,5	3,8	8,8

Примером может служить сотрудничество Сбербанка с тремя крупнейшими страховщиками: РОСГОССТРАХ, ВСК, РОСНО. В рамках соглашения о сотрудничестве и программы «Кредитное страхование в Сбербанке» представители крупнейшего банка России могут заключать договоры ипотечного страхования и страхования транспортных средств. Выгоды от такого сотрудничества отмечают как представители банка, так и представители страховщиков. Посредством заключения договоров страхования по вышеуказанным программам, банк не только обеспечивает себе гарантию возврата кредитных средств, но и расширяет спектр предоставляемых услуг, клиентскую базу. В таком случае, банк выступает посредником между страховщиком и клиентом и, как любой посредник, получает комиссионное вознаграждение от компании-страховщика, то есть обеспечивает себе дополнительный доход, что в сложившейся экономической ситуации особенно актуально. Для страховых компаний очевидно увеличение финансового результата вследствие сокращения издержек по оплате труда персонала и, конечно, расширения клиентской базы. Очевидно, что обе стороны — и банк, и страховщики повышают свой имидж от создания таких партнерских отношений. По мнению экспертов, совместные действия банкиров и страховщиков обычно приводят исключительно к положительным результатам деятельности каждой из организаций [5].

При этом некоторые продукты страхования банковских рисков, давно предлагаемые страховщиками на Западе, до сих пор не востребованы в России.

За рубежом практически все банки, как правило, заключают договор комплексного страхования банковских рисков, используя так называемый полис Bankers Blanket Bond (банковская бланковая облигация). Более того, в некоторых странах наличие такого полиса у банка является необходимым условием для осуществления им банковской деятельности. Например, комплексное банковское страхование согласно требованию Федеральной корпорации по страхованию депозитов (FDIC) является обязательным для всех банков, работающих на территории США с вкладами физических лиц.

Объектом страхования по данному виду является имущественный интерес банка, связанный с владением, пользованием, распоряжением принадлежащим ему имуществом, а также с денежными средствами и иным имуществом (ценные бумаги и др.), переданными банку партнерами или клиентами в пределах осуществления банком деятельности на основе выданной ему банковской лицензии.

Такой полис предоставляет страховое покрытие от целого ряда рисков. В частности, защита предоставляется на случай убытков банка, понесенных в результате утраты, кражи или подделки ценных бумаг, приема фальшивой валюты, операций на основе фальшивых документов, преднамеренных незаконных действий сотрудников самого банка, утраты или повреждения имущества банковского офиса, имущества и ценностей, находящихся в банке, а также наличных денег при транспортировке.

Уникальность полиса BVB состоит в том, что в первую очередь он обеспечивает возмещение убытков, причиненных персоналом банка, а также третьими лицами.

По условиям полиса BVB страховщик не несет ответственности по случаям, имеющим признаки страхового, если не будет доказана преднамеренность действий сотрудников банка.

Полис BVB кроме того, предусматривает покрытие целого набора рисков, связанных с сохранностью наличных денег, слитков, ценных бумаг и прочих ценностей, хранящихся в банке. Кроме того, в покрытие входит страхование самого помещения банка с находящимся в нем имуществом. Возмещению подлежит ущерб, связанный с противоправными действиями третьих лиц, например, в случае грабежа, кражи, разбойного нападения, актов вандализма и т.д.

Полис BVB не предоставляет страховую защиту имущества от классических «огневых» рисков, ограничиваясь лишь криминальными действиями. Поэтому банкам рекомендуется заключать дополнительно договоры страхования своего имущества от «огневых» рисков.

В страховой полис BVB входит в качестве покрытия и «инкассаторское» страхование. На стоимость принятия такого риска на страхование будет влиять не только лимит ответственности страховщика, но и рискованность маршрута перевозки ценностей.

Программа комплексного страхования BVB позволяет банку застраховаться от убытков, которые возникают при принятии банком фальшивых купюр, ценных бумаг поддельных платежных документов. Дополнительно к полису BVB страховщики рекомендуют банкам приобретать полис по страхованию от электронных и компьютерных преступлений — Cyber или Hacker insurance. Полисы BVB и Hacker insurance взаимно дополняют друг друга, поскольку полис Hacker insurance не обеспечивает покрытие по убыткам, связанным с мошенническими действиями сотрудником банка, а полис BVB не покрывает убытков, связанных с электронными и компьютерными преступлениями.

В мировой практике комплексное страхование является для банков своего рода хорошим тоном и необходимостью, продиктованной, в том числе, и имиджевыми причинами. Не смотря на очевидные

плюсы полиса ВВВ, процент российских банков, пользующихся подобной защитой, весьма невелик.

Участники страхового рынка отмечают, что активный рост страхового бизнеса в области страхования банковских рисков возможен, но при условии решения целого ряда проблем, стоящих перед всем страховым сообществом.

Крупнейшие страховщики, занимающиеся страхованием банковских рисков, отмечают существенное сокращение расходов банков на страхование имущества, автотранспорта, персонала, добровольное медицинское страхование сотрудников, что соответственно, влечёт за собой снижение объема сборов. Кроме того, наблюдается снижение количества новых договоров по кредитному страхованию, в основном — по страхованию ипотеки.

Однако аналитики отмечают, что на данный момент, банки вынуждены постоянно поддерживать оптимальный запас денежной наличности в банкоматах и кассах отделений банков, что, в свою очередь, влечёт за собой увеличение спроса на страхование банкоматов, денежной наличности, а также её перевозок.

Крупные страховщики предоставляют программы по страхованию залогового имущества. Банки, заинтересованные в уменьшении своих рисков, обязывают заемщика страховать как залоги, так и жизнь, здоровье, титул и т.д.

При наступлении страхового случая убытки будут покрыты как банку-залогодержателю, так и залогодателю. Снижая риски по каждому конкретному заемщику, уменьшаются риски всего ссудного портфеля банка. Также, корпоративными клиентами востребовано страхование финансовых рисков при товарном кредитовании. Такой вид страховой защиты позволяет банку уменьшить риск невозврата кредита.

В то же время, объективной является тенденция к снижению объемов потребительского и ипотечного кредитования (см. табл. 2). В ситуации спада кредитной активности, банки переходят от стратегии освоения новых рынков путём привлечения новых клиентов к стратегии углубления, то есть удержания уже имеющихся клиентов посредством предоставления расширенного спектра услуг. Банки стремятся получить дополнительные доходы за счет реализации сопутствующих услуг, в том числе страховых.

Таблица 2

Темпы прироста показателей банковского сектора (в % за период) [3, 3]

Дата	Кредиты, предоставленные физическим лицам	
	за месяц	за 12 месяцев, предшествующих отчётной дате
1.02.09	0,5	34,0
1.03.09	-1,6	28,4
1.04.09	-2,5	21,0
1.05.09	-1,6	14,0
1.06.09	-1,9	7,9
1.07.09	-1,1	3,0
1.08.09	-0,4	-1,5
1.09.09	-0,6	-5,9
1.10.09	-1,1	-9,9
1.11.09	-0,7	-12,0
1.12.09	-0,2	-11,6

Развитие партнерских отношений между банками и страховщиками положительно влияет как на имидж компаний, так и на финансовый результат обоих участников данных отношений, что также подтверждается возрастающей популярностью интегрированных институтов банкострахования.

При финансировании банками предприятий происходит оценка эффективности использования заемщиком своих основных фондов и, конечно, оценка защищенности имущества заемщика от ключевых рисков. Таким образом, и банк, и страховая компания проделывают одну и ту же работу по оценке рисков заемщика. Более тесное и эффективное взаимодействие со страховыми компаниями позволит банкам не только получить защиту от рисков, но и сократить издержки.

Значительное отставание российского рынка страхования банковских рисков от зарубежных обусловлено наличием ряда проблем, тормозящих как развитие страхования банковских рисков, так и развитие страхового дела в России в целом.

Очевидно, что необходима разработка современных страховых продуктов, отвечающих требованиям банковского сектора, с целью максимального покрытия рисков, возникающих в процессе деятельности кредитных учреждений. Программа страхования банковских рисков — технически сложный продукт. Разработка программы такой страховой защиты требует изучения всех внутренних процедур банка, его финансовой отчетности, систем безопасности и иных аспектов. При заключении договора банковского страхования страховщику для оценки принимаемых на страхование рисков необходимо привлечение сторонних специалистов-сюрвейеров, либо наличие собственного, тщательно подготовленного отдела андеррайтинга и предстраховой экспертизы. С аналогичной проблемой страховщики сталкиваются при наступлении страхового случая, когда возникает необходимость оценки убытков банка. При страховании классических рисков этот вопрос решается относительно просто. Но при страховании банковских рисков требуются специалисты со специфическим обра-

зованием и опытом. Таким образом, воспользоваться услугами таких специалистов или, тем более, наличием таковых в штате компании, могут позволить себе только крупные страховщики.

Вследствие вышеуказанных причин мы наблюдаем весьма ограниченное предложение компаний по страхованию банковских рисков. Поэтому, предложения страховщиков для банков, чаще всего, ограничены продуктами по страхованию имущества банка, залогового имущества, страхованию жизни и здоровья заемщика.

С другой стороны, для проведения такой оценки руководитель банка должен позволить абсолютно неизвестному человеку из страховой или сюрвейерской компании исследовать системы безопасности, финансовой информации, компьютерных сетей и т.д. Такая информация является закрытой, и вполне естественно, что у руководителя банка возникает беспокойство о том, как впоследствии эта информация будет использована. Поэтому такое сотрудничество чаще возможно либо в рамках одной финансовой группы, либо путём развития долгосрочных партнёрских отношений.

Весьма низкое предложение по страхованию банковских рисков обусловлено, в том числе, и отсутствием спроса на данный вид страхования со стороны банков. Это объясняется, прежде всего, низким уровнем страховой культуры и непониманием со стороны банков выгод комплексного страхования. Кроме того, по экспертным оценкам, стоимость полиса комплексного страхования обходится банку в 1–3% от страховой суммы. То есть, речь идет о весьма значительных страховых суммах, а следовательно, и страховых премиях.

В договорах страхования сопутствующих банковских рисков (страхование залогового имущества, жизни и здоровья заемщика и т.д.) страховые суммы, как правило, включают в себя залоговую стоимость имущества и проценты по кредиту. При этом, кредитными организациями применяется дисконтирование при оценке стоимости имущества, передаваемого в залог. Поэтому, если страховщиком устанавливается страховая сумма по договору страхования ниже рыночной (действительной или страховой) стоимости имущества, то страховое возмещение рассчитывается пропорционально, на основании статьи № 949 ГК РФ. В таком случае размер страхового возмещения не устроит как кредитную организацию, так и самого страхователя — ведь, как правило, фактическими выгодоприобретателями при страховании заложенного имущества выступают сами заемщики. Эта практика широко распространена, так как кредитной организации выгоднее написать отказ в получении возмещения в пользу заемщика, тем самым, дав ему возможность восстановить свой бизнес. Применение условия о страховании «по первому риску» позволит выгодоприобретателю получить возмещение по полной стоимости застрахованного имущества в размере понесенного ущерба.

При заключении договора со страховщиком банк надеется на качественное обслуживание, высокий уровень клиентского сервиса и своевременное и в полном объеме выполнение обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат. По данным Центра стратегических исследований РОСГОССТРАХа, гарантированность выплат является основным критерием выбора страховой компании для потребителя [2, 24]. Учитывая достаточно высокие суммы страхового покрытия по страхованию банковских рисков, условие о надежности страховщика становится наиболее актуальным. Далеко не каждая российская страховая компания может «похвастаться» соблюдением гарантий платежеспособности, а также постоянным, систематическим и добросовестным выполнением обязательств перед страхователями.

Несовершенство законодательной базы в области страхования предпринимательских и финансовых рисков, низкий уровень страховой культуры, достаточно высокие цены на комплексное страхование банковских рисков, терпимое отношение страхователей к проблеме страхового мошенничества — все эти проблемы стоят особо остро, и от их решения будет зависеть дальнейшее развитие страхования рисков финансовых институтов. Преодоление проблем, стоящих перед развитием страхования банковских рисков в Российской Федерации, осуществление мероприятий, поставленных как перед государством, так и перед страховым сообществом, может послужить толчком в направлении дальнейшего развития и совершенствования данного страхового сектора российского рынка, позволит полнее удовлетворять потребности в страховой защите кредитных организаций.

Понимание сущности и особенностей механизма осуществления страхования банковских рисков, разработка адекватных законов, придание прозрачности деятельности субъектов страхового дела, разработка и активное внедрение на рынок современных продуктов, отвечающих потребностям банковского сектора, поможет банкам с помощью механизма страхования существенно снизить риски, возникающие в процессе их профессиональной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» с изменениями и дополнениями от 08.11.2007 г. // Справочная правовая система «Консультант плюс».
2. *Зубец А.Н.* Потребительское поведение на финансовых рынках России / Зубец А.Н., Байков С.В., Жирнихин А.С. М., Экономика, 2007.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели Центрального банка Российской Федерации. (Интернет-версия) — Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_091201.pdf
4. *Сплетуков Ю.А.* Страхование / Сплетуков Ю.А., Дюжиков Е.Ф. М.: ИНФРА-М, 2006.
5. *Степанов С.* Взаимодействие банка и страховщика — к выгоде заемщика // Банковское обозрение для бизнеса. 2009. № 4/9.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ МОЛОКА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.С. КОКОВ,

доцент кафедры информатики и моделирования экономических процессов, ФГОУ ВПО
«Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия», 360000, КБР, г. Нальчик,
ул. Л. Толстого, 185;

Ф.И. НОГЕРОВА,

соискатель
кафедры информатики и моделирования экономических процессов,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

В статье рассмотрены проблемы повышения качества продукции, выявлены характер и объем потребностей, планирование уровня качества, создание продукции, дана оценка фактического уровня качества.

Ключевые слова: управление, качества, планирование, конкурентоспособность.

Коды классификатора JEL: Q12, Q55.

Под повышением качества продукции понимается постоянный планомерный, целенаправленный, целеустремленный процесс воздействия на всех уровнях на факторы и условия, обеспечивающие улучшение потребительских свойств продукта и создание продукции оптимального, с народнохозяйственной точки зрения, уровня и полноценное использование этой продукции. Процесс повышения качества включает выявление характера и объема потребностей, планирование уровня качества, создание продукции, оценку фактического уровня качества. В случае нежелательной разницы между фактическим и прогнозным уровнем разрабатываются и проводятся мероприятия по обеспечению прогнозного уровня качества.

По мнению некоторых ученых [1, 2, 3], понятие системы управления качеством продукции характеризует, в конечном счете, действующую систему управления производством, в большей степени ориентированную на конкретные условия потребления и, стало быть, предполагающую изучение взаимосвязей между качеством производимой продукции и результатами ее потребления, то есть потенциальным (производственным) и реальным (потребительским) качеством продукции. Систему управления качеством он определяет как совокупность взаимоувязанных социально-экономических и организационно-технических мероприятий, направленных на обеспечение требуемого качества продукции и объединенных в устойчивую систему на основе прямой и обратной связи между параметрами произведенной продукции и результатами ее потребления. Основная функция управления качеством продукции, по его мнению, изучение и обоснование конкретных общественных потребностей в определенной продукции в конкретных условиях ее потребления. Важнейшей же предпосылкой нормального и эффективного функционирования системы является соответствующая информация о результатах потребления данной продукции сельского хозяйства.

Практически все ученые свидетельствуют о том, что управление качеством продукции является неотъемлемой функцией любого производственного процесса, в каких бы формах и масштабах он не осуществлялся.

В период реформирования АПК и развития рыночных отношений управление качеством продукции практически не приемлемо и не актуально. Оно должно наполниться новым содержанием, применительно к новым условиям хозяйствования и представлять целостный механизм. Однако суть остается прежней — повышение и поддержание качества продукции. Настоящий период работ по улучшению качества сельскохозяйственной продукции должен характеризоваться системно-комплексным подходом. Необходимость такого подхода продиктована тем, что на нынешнем этапе развития производства в условиях развития рыночных отношений, с его сложной техникой и технологией производства устойчивый рост качества нельзя обеспечить отдельными, даже крупными мероприятиями. Его сущность заключается в одновременном использовании и систематизации всех факторов и условий улучшения качества — технических, организационных, экономических, психологических. Широкое применение системно-комплексного подхода имеет место как в отечественной, так и в мировой практике.

Заинтересованность многих стран в повышении качества производимой ими продукции привела к созданию в 1957 году Европейской организации по контролю качества (ЕОКК), которая в настоящее время является одной из ведущих неправительственных организаций в республике качества.

Законодателями и пионерами системного регулирования качеством продукции являются научные работники и предприятия США и Японии.

В Японии опыт по крупицам постоянно накапливается, сохраняется и широко распространяется. Идет процесс восходящего развития управления качеством. Японский метод предусматривает, прежде всего, всеобщее участие в повышении качества. Особое внимание уделяется специальному обучению персонала вопросам качества. Важную роль играют кружки качества.

В США качество является центральным вопросом управления. Главная забота — прибыль на инвестируемый капитал решается через комплексную систему управления качеством продукции (КСУКП). Эта концепция возникла в середине 50-х годов. В каждой фирме разрабатывается своя КСУКП, но методика разработки, как правило, единая. Управление качеством проводится в четыре этапа: разработка стандартов; оценка соответствия; принятие необходимых мер; планирования мер по совершенствованию разрабатываемых стандартов.

Изучая зарубежный опыт по повышению качества продукции, следует выделить твердое убеждение, что комплексная система обеспечивает не только высокое качество продукции, но и экономическую жизнестойкость предприятия.

Анализ развития форм и методов обеспечения качества продукции в передовых зарубежных странах показывает перспективность, а, скорее всего, даже неизбежность в современных условиях развития производства который опирался на экономические методы повышения качества, действующие в рамках целостного механизма.

В России проблема коренного улучшения качества продукции остро встала в начале 60-х годов в связи с особенностями этого этапа развития экономики страны, важнейшей из которых является небывалый рост масштабов производства, переход на интенсивные методы хозяйствования. С 1967 года в стране была введена государственная аттестация качества продукции, цель которой — стимулирование производства высококачественных товаров.

В середине 70-х годов была разработана комплексная система управления качеством продукции (называемая Саратовской). Она органически впитала все элементы ранее разработанных систем. Это первая система управления качеством продукции, в которой организационно-технической основой управления стали стандарты, что позволило всю работу по улучшению качества поднять на новую ступень. Улучшилась согласованность действия как отдельных исполнителей, так и целых подразделений и служб предприятий. Стандарты предприятий, являясь организационной частью Государственной системы стандартизации, позволили устанавливать необходимые связи процессов управления качеством для предприятий с управлением на уровне отрасли и на межотраслевом уровне.

В настоящее время механизм повышения качества ориентирован в направлении усиления экономических рычагов, которые заменяют командно-распорядительные элементы, система освобождается от бюрократических, бумажных наслоений. Осваиваются методы экономических оценок повышения качества. В условиях рынка все в большей степени начинает изменяться характер систем регулирования качества, их функции, задачи, все более подчиняя их интересам потребителя.

Главное преимущество комплексной системы управления качеством продукции (КСУКП) — комплексный, системный подход к совершенствованию управления производством, учет важнейших условий и факторов, позволяющих систематически повышать и поддерживать высокий уровень качества продукции сельского хозяйства на всех этапах его формирования.

Работа над созданием механизма повышения качества в сельскохозяйственных предприятиях — это проникновение в процессы управления в организации производством, в сущность качества той продукции, которая имеет внутрихозяйственное значение. Объектами изучения являются также критерии оценки качества труда, продукции и прочее. Поэтому ее следует рассматривать как неотъемлемую органическую составную часть регулирования производства в хозяйстве.

Наиболее отчетливо определенную идентичность процесса повышения качества продукции с общей системой управления производством специалисты видят по цели комплексной системы и средств ее достижения. Так, в соответствии с существующими рекомендациями механизм регулирования качества продуктов труда предназначен для совершенствования организации производства с целью достижения постоянных высоких темпов улучшения их потребительских свойств. Это необходимо для повышения эффективности всего общественного производства.

Существовавшая система управления качеством продукции являлась одной из подсистем Единой системы государственного управления качеством продукции. Поэтому ее структуру, состав функций и задач, рассматривали в структуре общей системы управления народным хозяйством [2].

Регулирование любого процесса, будь то производственная деятельность или повышение качества продукции, включает три обязательных этапа:

- планирование (прогнозирование) — постановка задачи, выбор методов и средств ее осуществления, определение прогнозируемого результата;
- реализация — осуществление намеченных планов;
- контроль — проверка соответствия получаемых результатов прогнозируемым данным.

Если во время контроля выявляется несоответствие получаемых результатов и прогнозируемых данных, то механизм регулирования как раз и должен скорректировать этапы производства, направленные на исправление получаемого несогласования.

Формирование качества продукции не даст требуемого эффекта, если ему не будут предшествовать анализ и прогнозирование конкретных потребностей, изучение требований потребителей.

Действительно, необходимы комплексное изучение и анализ потребительского спроса; конъюнктуры рынка; интенсификация сбыта, включая рекламу, планирование сбыта, предполагающее определение наиболее эффективных путей движения продукции, выбор места и способа ее реали-

зации; а также финансовое и материально-техническое обеспечение, анализ издержек и цен; мероприятия по продвижению продукции сельского хозяйства от производства к месту реализации, потребления, операция по сбыту, включая хранение, транспортировку, расфасовку, заключение и исполнение коммерческих сделок и соглашений; регулирование сбытовой деятельности.

Таким образом, механизм повышения качества продукции начинается с изучения потребностей, а завершается анализом движения продукции к потребителю и определения степени удовлетворения его выявленных потребностей.

Процесс формирования качества продукции находится в зависимости от различных факторов, которые функционируют в определенных условиях. Конкретные условия оказывают существенное влияние на количественные характеристики (показатели) этих факторов: информационные, организационные, технические, экономические, психофизиологические, правовые, социальные и другие условия, а также вырисовывают последовательную цепь воздействий:

условия → факторы (качество процессов) → качество продукции.

Динамика этого процесса обусловлена комплексом мероприятий, которые изменяют условия и факторы, а, следовательно, и качество продукции. В этом заключается механизм регулирования качества продукции.

При формировании механизма повышения качества сельскохозяйственной продукции предпринимается немало попыток со стороны научных и практических работников. Следует отметить, что в этом важном деле достигнут определенный успех. Настойчиво ведутся поиски оценочных критериев качества работ, определения взаимосвязи качества средств производства и конечной продукции, качества продукции и цены.

Однако некоторые вопросы повышения качества продукции здесь разработаны крайне недостаточно. В основном они рассматриваются с технологической точки зрения организации производства

Важным принципом механизма повышения качества является принцип органической связи его регулирования с общей эффективностью сельскохозяйственного производства. Процесс улучшения качества должен охватывать рассмотрение объекта не только в его горизонтальной плоскости, но и по вертикали. Проблема повышения качества рассматривается учеными не с позиции лишь одного уровня, а охватывает все уровни (государственный, отраслевой, объединений и предприятий, производственных подразделений и конкретных исполнителей). В роли центрального звена непосредственно реализующего цели и задачи механизма повышения качества выступают предприятия и подразделения[3].

К элементам механизма повышения качества продукции следует отнести планирование, стандартизацию, ценообразование, стимулирование за повышение качества продукции и ответственность за брак в работе, методы заготовок продукции и многое другое. Остановимся на некоторых из них.

Стандартизации принадлежит ведущая роль в решении проблемы качества. При разработке стандартов необходимо полное использовать зарубежный опыт. Международной организацией по стандартизации утверждена серия международных стандартов ИСО 9000 — ИСО 9004, концентрирующая опыт разных стран, в том числе и нашей, по внедрению КСУКП.

Учитывая прогрессивный характер международных стандартов и их регулируемую роль при выходе на международный рынок и образовании прямых хозяйственных связей. Стандарты ИСО 9001, ИСО 9002 и ИСО 9003 были приняты и в бывшем СССР для прямого использования в виде государственных стандартов — соответственно ГОСТ 40.9001-88, ГОСТ 40.9002-88 и ГОСТ 40.9003-88.

Ряд положений в обеих системах совпадает, но имеются и существенные отличия. Например, международные стандарты строго ориентированы на потребителей, четко формируют ответственность руководства за проведение политики в республике улучшения качества. Наша же система стандартов практически этого не затрагивает.

Со стандартизацией тесную связь имеет аттестация продукции. При аттестации показателя качества продукта сопоставляются с лучшими отечественными и зарубежными образцами. На аттестованную продукцию разрабатываются ГОСТы с повышенными требованиями, которые становятся ориентирами для других предприятий. В результате аттестации продукция относится к одной из категорий качества и в зависимости от этого ей устанавливается цена, которая отражает экономическую эффективность продукции и включает экономические стимулы. Зная возможный уровень цены, надбавок к ней или скидок за ту или иную категорию качества, сельскохозяйственные предприятия, безусловно, будут заинтересованы в производстве продукции высшей категории качества.

Новое качество, прежде всего, появляется в результате согласованной, целенаправленной деятельности, программно-целевого планирования или прогнозирования. Планирование как элемент механизма повышения качества продукции позволяет в определенное время и на определенных объектах сосредоточить необходимое количество материальных и трудовых ресурсов, своевременно скоординировать деятельность смежных отраслей и территориальных органов по вопросам улучшения качества сельскохозяйственной продукции.

Нельзя не согласиться с точкой зрения многих авторов, что в прогнозировании особое место занимает изучение потребителя будущей продукции, его запросов, требований, экономических возможностей. Идет изучение внутреннего, международного рынков. Многие виды этих работ в последние годы зарубежная практика включает в состав маркетинга.

Повышение качества практически невозможно без выполнения необходимого объема и точности измерений свойств и параметров продукции. Измерительная информация используется при принятии всех решений в механизме формирования качества продукции, поэтому столь важна роль метрологического обеспечения.

В регулировании качества сельскохозяйственной продукции информационное обеспечение играет особую роль. Осуществить информационное обеспечение — значит, спроектировать и организовать массивы и потоки информации, сбора, хранения, переработки и передачи информации. Причем определение количественных и качественных характеристик информационных процессов, их организация должны начинаться тогда, когда устанавливаются в хозяйстве и регламентируются цели и задачи механизма повышения качества.

Информационное обеспечение играет ключевую роль в регулировании качества продукции, так как без информации не только снижается эффективность, но и прекращается вообще деятельность по улучшению качества. Без должной информации не может быть реализован механизм повышения качества. Информационное обеспечение пронизывает все уровни управления и охватывает все стадии жизненного цикла продукции.

В настоящее время при рассмотрении факторов, влияющих на улучшение потребительских свойств продукции сельскохозяйственного производства необходимо уделить внимание правовому обеспечению механизма повышения качества. Поскольку давний фактор проявляется в деятельности специалистов, руководителей, отдельных работников, характерной для рыночных условий хозяйствования и связан с подготовкой и использованием нормативно-технической документации, совокупности средств и форм юридического воздействия на общественные отношения, нацеленные на достижение и сохранение необходимого уровня качества продукции и выполняемых работ, с разработкой и принятием: нормативных актов, регулирующих экономические отношения на всех уровнях производства и реализации продукции.

Таким образом, из выше рассмотренного можно заключить, что повышение качества сельскохозяйственной продукции — это важнейшая проблема, связанная с планированием производства, спросом и предложением, моральным и материальным стимулированием предприятий и конкретных исполнителей (работников), ценообразованием, стандартизацией, организацией и осуществлением широкого круга мероприятий по контролю за уровнем качества. Однако часть этих взаимосвязанных мероприятий в сельском хозяйстве еще не до конца реализованы и не представляют целостного механизма повышения качества продуктов труда.

К тому же в условиях развития рыночных отношений меняются цели, ориентирующиеся на высший мировой уровень и конкурентоспособность на мировом рынке, меняются соответственно и показатели деятельности предприятия по качеству. Появляется возможность формирования, реализации и выполнения задач, которые теперь диктуются не сверху, а определяются объективными потребностями самого предприятия, в новых условиях развития аграрной экономики расширяется возможности использования экономического стимулирования труда и принятия эффективных методов механизма повышения качества продукции. А между тем его суть и содержание остаются прежними, поскольку они опираются на лучшие принципы, законы управления в развивающихся и изменяющихся социально-экономических системах.

Таким образом, наличие единого научного подхода к формированию механизма повышения качества продукции, опирающегося на современные достижения в республике системных исследований, теории управления, информатики, экономики, социологии и других дисциплин, аккумулирующие передовой отечественный и зарубежный опыт, является объективной необходимостью и исключительным требованием повседневной жизни.

Разработка единой системы функционирования сельского хозяйства включает в себя и механизм повышения качества молока, получаемого в одной из главных отраслей сельскохозяйственного производства — отрасли скотоводства, и имеющий свои особенности в повышении качества продукции.

В понятие качества молока включают его биологическую ценность, химический состав, санитарно-гигиеническое состояние, технологические свойства. В частности, при заготовках коровьего молока контролируются содержание жира, бактериальная обсемененность, кислотность, чистота, температура.

Повышение качества продукции молочного скотоводства подчиняется общим закономерностям, определяющим развитие народного хозяйства в целом. Вместе с тем в анализе, оценке и планировании мероприятий, в социально-экономическом механизме их реализации есть специфические особенности, учет которых необходим для полного и эффективного использования огромных потенциальных резервов качества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Милосердов В.В., Милосердов К.В. Аграрная политика России — XX век. М.: ФГУП ВО Минсельхоза России, 2002.
2. Сергеева И.А. Регулирование экономических отношений между отраслями и сферами АПК. М.: ФГУП ВО Минсельхоза России, 2004.
3. Энштейн Д.Б., Никифоров П.В. Механизм обеспечения паритета экономических отношений в рамках АПК. Великий Новгород: Новгор. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого, НовГУ, 2005.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПЛАНИРОВАНИЮ АУДИТА УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Р.Б. БОЛГУЧЕВА,

ассистент
кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Ингушский государственный университет,
366700, Республика Ингушетия, ст. Орджоникидзевская,
пос. Гагарина, ул. Первомайская, 1а

В статье рассмотрены существующие подходы к организации аудита, разработаны методические подходы к планированию аудита учета нематериальных активов.

Ключевые слова: стратегия; планирование; учет; аудит; нематериальные активы.

Коды классификатора JEL: M42.

Процесс проверки учета операций с нематериальными активами для его успешного осуществления должен планироваться. Планирование аудита учета операций с нематериальными активами является неотъемлемой частью общего плана и программы аудита. На начальном этапе аудиторской проверки аудиторская организация должна разработать и документально оформить в виде плана общую стратегию аудита. Данная стратегия будет определять объем аудита, сроки его проведения и направления работы. Разработка общей стратегии аудита осуществляется на основе результатов предварительного планирования. Предварительное планирование должно включать в себя определение пяти базовых моментов.

Во-первых, в ходе предварительного планирования устанавливаются характеристики аудиторского задания, которые оказывают существенное влияние на объем (вид) аудита. Данные характеристики изначально закрепляются в договоре на оказание аудиторских услуг. Так, коммерческая организация может заключить договор на проведение обязательного либо инициативного аудита. В этом случае аудит учета операций с нематериальными активами будет являться одним из направлений проверки. Аудиторские организации могут оказывать и сопутствующие аудиту услуги и прочие услуги в области аудиторской деятельности, связанные с операциями с нематериальными активами. В зависимости от типа услуги аудитор будет определять принципы, которые он должен применять в ходе оказания конкретной услуги. Это могут быть согласованные процедуры, компиляция финансовой информации. Таким образом, следует обратить внимание на необходимость четкого разграничения аудита и сопутствующих аудиту услуг.

Во-вторых, при проведении обязательного либо инициативного аудита, а также при оказании большинства услуг, связанных с учетом нематериальных активов аудитор должен установить и оценить применяемые принципы формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности, подлежащей аудиту, основные элементы учетной политики, связанные с финансовым и налоговым учетом операций с нематериальными активами. При аудите франчайзинговых операций аудитору необходимо изучить структуру управления аудируемым лицом.

В-третьих, в ходе предварительного планирования аудитор должен определить, должны ли применяться особые требования законодательства, связанные со спецификой деятельности аудируемого лица. Особенно это ярко проявляется при аудите франчайзинговых операций, по которым применяется целый блок нормативных актов, регламентирующих порядок заключения договоров коммерческой концессии, особенности учета операций по нему.

В-четвертых, аудитор должен изначально определить итоговые и промежуточные документы по результатам аудита и сроки их предоставления. Такими итоговыми документами могут быть в зависимости от вида оказываемых услуг: аудиторское заключение, отчет о компиляции финансовой информации, отчет о результатах проведения согласованных процедур и др.

В-пятых, аудитор должен рассмотреть ряд факторов, оказывающих влияние на ход аудита. К таким факторам при проведении обязательного либо инициативного аудита относятся: установленный уровень (уровни) существенности; определяемые на этапе предварительного планирования участки бухгалтерского учета и отчетности, наиболее подверженные риску существенных искажений; предварительная оценка системы внутреннего контроля аудируемого лица; специфические особенности финансовой и хозяйственной деятельности аудируемого лица и его бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Сущность данных принципов и их использование при планировании аудита учета нематериальных активов отражены в табл. 1.

Изучая деятельность аудируемого лица, аудитор должен оценить роль нематериальных активов в получении финансовых результатов. Так, например, при использовании договора коммерческой концессии нематериальные активы будут являться основой получения доходов экономического субъекта. Следует констатировать, что в настоящее время в России у большинства коммерческих

организаций нематериальные активы либо вообще отсутствуют либо их удельный вес сравнительно невелик. Лишь для небольшой части коммерческих организаций данный тип активов обуславливает львиную долю, получаемых доходов и оказывает влияние на финансовое состояние организации. Аудитор исследует учетную политику в области учета операций с нематериальными активами, ее изменения; влияние новых нормативных правовых актов в области бухгалтерского учета на отражение в финансовой (бухгалтерской) отчетности операций с данным типом активов. Аудитор оценивает аудиторский риск и определяет наиболее важные области для аудита учета операций с нематериальными активами при большом их объеме. Характер, объем процедур и временные рамки их проведения аудитор определяет исходя из важности учета нематериальных активов.

Таблица 1

Сущность данных принципов и их использование при планировании аудита учета нематериальных активов

№ п/п	Принцип планирования аудита	Сущность принципа	Использование принципа применительно к планированию учета аудита нематериальных активов
1.	Принцип комплексности	Предполагает обеспечение взаимосвязанности и согласованности всех этапов планирования — от предварительного планирования до составления общего плана и программы аудита	Раздел «Аудит учета нематериальных активов» должен присутствовать как в предварительном, так и общем плане и программе аудита
2.	Принцип непрерывности	Выражается в установлении сопряженных заданий группе аудиторов и увязке этапов планирования по срокам и смежным хозяйствующим субъектам (структурным подразделениям, выделенным на отдельный баланс, филиалам, дочерним обществам)	Раздел «Аудит учета нематериальных активов» должен включаться в план и программу аудита на заключительных этапах осуществления аудиторских процедур с учетом пожеланий аудируемого лица и загруженности аудиторов занятых при проверке. Кроме того, план может уточняться и корректироваться.
3.	Принцип оптимальности	В процессе планирования аудиторской организации следует обеспечить вариантность планирования для возможности выбора оптимального варианта плана и программы аудита на основании критериев, определенных самой аудиторской фирмой.	Для достижения оптимальности целесообразно обсуждать отдельные разделы плана аудита учета нематериальных активов определенные аудиторские процедуры с работниками, а также членами ревизионной комиссии аудируемого лица.

Аудитор составляет и документально оформляет общий план аудита нематериальных активов, содержащий предполагаемые объем и порядок проведения аудиторской проверки. На этапе планирования формируется группа аудиторов, которая будет принимать участие в проверке, составляется программа аудиторской проверки. Общий план аудита должен быть достаточно подробным для того, чтобы служить руководством при разработке программы аудита нематериальных активов. Вместе с тем форма и содержание общего плана аудита могут меняться в зависимости от специфики нематериальных активов.

Содержание общего плана аудита учета нематериальных активов, возможно, разработать в соответствии с основными направлениями и задачами проверки.

Попытаемся понять место аудита учета нематериальных активов в структуре общего плана аудита.

Следует отметить, что процессно-пообъектный подход предусматривает проверку львиной доли операций с нематериальными активами при аудите процесса приобретения и создания внеоборотных активов и МПЗ. Аудиторы, проверяющие другие процессы опираются на работу аудитора, проверившего учет нематериальных активов в рамках процесса приобретения и создания внеоборотных активов и МПЗ. Таким образом, одним из направлений проверки процесса приобретения и создания внеоборотных активов и МПЗ является аудит учета нематериальных активов.

При формировании методики аудита учета нематериальных активов (как самостоятельного объекта проверки), прежде всего, необходимо определить направления аудита. Различные авторы по-разному определяют основные направления аудита учета нематериальных активов. Так Г.И. Костюк [8, 255] выделяет следующие основные направления проверки:

- 1) проверка обеспечения контроля за наличием нематериальных активов: 1.1. проверка правильности отнесения объекта к нематериальным активам, 1.2. проверка наличия и правильности документального оформления операций, 1.3 проверка правильности оценки нематериальных активов, 1.4. проверка качества инвентаризации нематериальных активов и отражения ее результатов в учете, 1.5. проверка соответствия отчетности данным синтетического и аналитического учета;
- 2) проверка правильности синтетического учета и налогообложения операции поступления и выбытия нематериальных активов: 2.1. проверка отражения операций поступления и выбытия нематериальных активов в регистрах синтетического учета, 2.2. проверка правильности налогообложения операций при поступлении и выбытии нематериальных активов;
- 3) проверка правильности начисления и отражения в учете амортизации по нематериальным активам: 3.1. проверка обоснованности установления срока полезного использования, 3.2. проверка правомерности и обоснованности используемых способов начисления амортизации;

тизации, 3.3. проверка правильности расчетов амортизационных отчислений, 3.4. проверка правильности отражения амортизационных отчислений в учете.

Такой подход, с одной стороны, учитывает виды операций, которые могут иметь место по отношению к нематериальным активам, с другой стороны, уровень агрегирования данных о нематериальных активах (первичные документы и регистры аналитического учета, регистры синтетического учета и отчетность).

Арабян К.К. [1, 238–247] рекомендует следующий укрупненный алгоритм аудиторской проверки нематериальных активов: 1) проверка состава нематериальных активов, 2) проверка правильности отражения в бухгалтерском учете и отчетности нематериальных активов, 3) проверка принятия к учету и правильности последующей оценки нематериальных активов, 4) проверка правильности отчуждения исключительного права, 5) проверка порядка использования результатов интеллектуальной деятельности, находящейся в совместной собственности, 6) проверка договоров с авторами, 7) проверка отражения в учете деловой репутации.

Данный подход предполагает подтверждение отдельных предпосылок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности (например, полнота, существование, оценка, точное измерение и др.), а также фокусирует внимание на проверке особых типов нематериальных активов, входящих в их состав (например, аудит деловой репутации).

Миргородская Т.В. [7, 173–177] рассматривает следующую последовательность проверки нематериальных активов: 1) проверка наличия нематериальных активов, 2) проверка правильности оформления юридических документов, 3) проверка оценки нематериальных активов, 4) проверка операций поступления и выбытия нематериальных активов, 5) проверка правильности начисления амортизации нематериальных активов, 6) проверка правильности налогообложения нематериальных активов.

Данный подход совмещает в себе проверку на основе определения видов операций, которые могут иметь место по отношению к нематериальным активам и подтверждения отдельных предпосылок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Богатая И.Н. рассматривает основные направления проверки операций с нематериальными активами в разрезе предпосылок подготовки финансовой бухгалтерской отчетности, что является логичным и соответствует требованиям федеральных правил (стандартов) № 3 «Планирование аудита», № 5 «Аудиторские доказательства».

Однако в качестве альтернативы Богатая И.Н. рекомендует план и программу аудита, предполагающие выделение направлений проверок как в разрезе видов операций с нематериальными активами, так и в разрезе подтверждения основных предпосылок бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также в разрезе различных уровней агрегирования информации о нематериальных активах.

Парушина Н.В. и Суворова С.П. [8, 171–173] выделили следующие этапы аудита нематериальных активов: 1) проверка соблюдения положений учетной политики в части нематериальных активов, 2) аудит правильности определения первоначальной стоимости, 3) проверка документального оформления приобретения нематериальных активов, 4) контроль правильности учета суммы НДС при приобретении нематериальных активов, 5) проверка соответствия используемых способов начисления амортизации требованиям бухгалтерского налогового учета, 6) контроль правильности начисления амортизации по нематериальным активам, 7) аудит организации бухгалтерского учета амортизации нематериальных активов, 8) аудит документального оформления операций по выбытию объектов, 9) проверка правильности ведения аналитического и синтетического учета нематериальных активов, 10) аудит достоверности показателей в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Аналогичные этапы проверки определили авторы Парушина Н.В. и Кыштымова Е.А. [9, 318–320]. Выделенные направления соответствуют видам операций, имеющих место в отношении нематериальных активов, отличаются большей детализацией в сравнении с выше рассмотренными подходами, но не увязаны в должной степени с основными предпосылками формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Скобара В.В. [3, 281] предлагает использовать следующие направления аудита нематериальных активов: 1) проверка существования и действительности контроля за наличием нематериальных активов, 2) ведение синтетического учета, налогообложения операций по поступлению и выбытию нематериальных активов, 3) начисление и отражение в учете амортизации нематериальных активов, 4) проверка основных положений учетной политики. Для данного подхода характерен меньший уровень детализации, кроме того. По нашему мнению, основные этапы проверки необходимо логически выстроить. Так, например, проверку основных положений учетной политики в отношении нематериальных активов целесообразно осуществлять в самом начале.

Кочинев Ю.Ю. [5, 187] определил такие направления аудита: 1) проверка правильность отнесения активов к нематериальным, 2) наличие документального оформления НМА, 3) правильность оценки первоначальной стоимости НМА, 4) правильность оформления и отражения в учете операций по поступлению и выбытию НМА, 5) правильность определения срока полезного использования НМА и начисления амортизации, 6) последовательность применения учетной политики в отношении выбора способа начисления и отражения в учете амортизации НМА, 7) ведение аналитического учета по отдельным объектам НМА, 8) правильность отражения в бухгалтерской отчетности остаточной стоимости НМА, полнота и правильность раскрытия информации в отчетности. Подход к выделению направлений проверки, предлагаемый Кочиневым Ю.Ю. совмещает в себе проверку на основе определения видов операций, которые могут иметь место по отношению к нематериальным активам

и подтверждения отдельных предпосылок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Середа К.Н. [2, 175–176] дополнил направления Кочинева Ю.Ю. следующими операциями: 1) проверка отсутствия в составе нематериальных активов не давших положительные результаты и не законченных или не оформленных в установленном порядке НИОКР, 2) проверка качества инвентаризации нематериальных активов, 3) расчет налогооблагаемой базы по нематериальным активам. Как мы видим. Дополнения связаны с детализацией направлений аудита, а также выделения в качестве самостоятельного направления проверки отсутствия в составе нематериальных активов не давших положительные результаты и не законченных или не оформленных в установленном порядке НИОКР.

Бычкова С.М. и Фомина Т.Ю. [4, 24–32] разделили аудиторскую проверку нематериальных активов на три этапа: 1) ознакомительный (подтверждение информации о нематериальных активах в финансовой отчетности), 2) основной (подтверждение первичной оценки нематериальных активов, проверка своевременности полноты отражения в бухгалтерском учете операций с нематериальными активами при соблюдении требований законодательства РФ, достоверность начисления, поступления и отражения в учете доходов по операциям с нематериальными активами), 3) заключительный (формирование мнения по результатам проверки, составление пакета рабочих документов, формулирование части аудиторского отчета). Такой подход основан на выделении традиционных этапов, используемых при аудите любых активов, обязательств.

Мерзликина Е.М. и Никольская Ю.П. [6, 270–271] представили три этапа проверки: 1) проверка первичной документации, 2) проверка регистров аналитического и синтетического учета, 3) проверка сведений об остатках и движении нематериальных активов в формах финансовой отчетности. Такой подход учитывает возможные уровни агрегирования информации о нематериальных активах (первичные документы, регистры аналитического учета и синтетического учета, формы финансовой отчетности).

Проведенный обзор показал, что в связи со спецификой нематериальных активов направления аудиторской проверки разнообразны и многосторонни. Направления аудита учета нематериальных активов выделяются на основе следующих признаков:

- в зависимости от уровня агрегирования информации о нематериальных активах;
- в разрезе действий аудиторов, направленных на подтверждение предпосылок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- в разрезе видов операций, которые могут иметь место с нематериальными активами;
- в разрезе традиционных выделяемых этапов проведения аудиторской проверки.

При этом следует констатировать, что наибольшее распространение получил смешанный подход, предполагающий совмещение нескольких признаков при определении направлений проверки.

Нами рекомендуется в состав основных направлений проверки нематериальных активов включить следующие этапы (табл. 2)

Таблица 2

Основные этапы направлений проверки нематериальных активов

№п/п	Этапы и направления проверки
1	Планирование проверки (начальный)
1.1.	Проверка контрольной среды
1.2.	Проверка процесса оценки рисков аудируемым лицом
1.3.	Проверка информационной системы, в том числе связанной с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетностью
1.4.	Проверка контрольных действий
1.5.	Проверка мониторинга средств контроля
2	Основной этап
2.1.	Проверка наличия и сохранности НМА
2.2.	Проверка правильности оценки и переоценки НМА
2.3.	Проверка правильности налогообложения НМА (налог на имущество)
2.4.	Проверка движения НМА (поступление и выбытие)
2.5.	Проверка правильности оценки нематериальных активов
2.6.	Проверка правильности налогообложения операций с нематериальными активами (НДС, налог на прибыль)
2.7.	Правомерность и обоснованность используемых способов начисления амортизации, правильность расчетов амортизационных отчислений,
3	Заключительный этап
3.1.	Проверка раскрытия информации об операциях с нематериальными активами в бухгалтерской (финансовой) отчетности.
3.2.	Формирование мнения по результатам проверки, составление пакета рабочих документов, формулирование части аудиторского отчета

Исследование методических подходов к планированию аудита учета нематериальных активов показало, что различные авторы по-разному определяют основные направления аудита нематериальных активов. Нами рекомендуется проводить проверку в три этапа, первым из которых является планирование. Определение основных направлений аудиторской проверки учета операций с не-

материальными активами рекомендуется осуществлять на основе разработанных нами схем учета и аудита нематериальных активов, что позволит, с одной стороны, комплексно подойти к проверке операций и подтвердить соблюдение предпосылок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности по каждому из выделенных нами направлений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арабян К.К. Организация и проведение аудиторской проверки: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. Аудит: учебное пособие/К.Н.Середа. Ростов н/Д: Феникс.2008.
3. Аудит: учебное пособие для вузов В.В. Скобара. М.: Просвещение,2005.
4. Бычкова С.М. Практический аудит/С.М.Бычкова, Т.Ю.Фомина, под ред. С.М.Бычкова-2-е изд., перераб. и доп. М.: ЭКСМО, 2009.
5. Кочинев Ю.Ю. Аудит. 3-е изд. СПб.: Питер,2008.
6. Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Аудит: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
7. Миргородская Т.В. Аудит.: учеб. пособ. / Т.В. Миргородская. М.: КНОРУС, 2007.
8. Парушина Н.В., Суворова С.П. Аудит: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИД «Форум», 2009.
9. Парушина Н.В., Кыштымова Е.А. Аудит: основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок: учеб. пособ. М.: ИД ФОРУМ, 2009.
10. Соколов Я.В. Практический аудит. Учебное пособие. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004.
11. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности». Кодекс этики аудиторов России. 7-е изд. М.: Ось-89, 2009.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

И.В. КОРОВИН,

соискатель

кафедры экономической теории и коммерции,
ФГОУ ВПО «Пятигорский государственный технологический университет»,
357500, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. 40 лет Октября, 56;

Д.А. ГУАЗОВА,

соискатель кафедры экономического анализа и аудита,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360030, КБР, г. Нальчик, ул. Тарчокова, 1а

В статье рассмотрены методологические подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Даны предложения по реализации экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия; возможности; методы реализации.

Коды классификатора JEL: L21, L23.

Очевидно, что экономические возможности предприятия раскрываются только при наличии определенной хозяйственной цели. При этом только обобщающие экономические показатели, отражая цели, могут характеризовать потенциал предприятия в целом. Прибыль, рассматриваемая в качестве обобщающей стратегической хозяйственной цели, позволяет ставить конкретно вопрос об оценке экономического потенциала. Это создает основу для построения особой системы оценок экономического потенциала. Вместе с тем, не исключается постановка и любой другой хозяйственной цели, к которой также может быть применим общий механизм построения систем оценок экономического потенциала предприятия, изложенный в принципах.

В системе оптимального стратегического управления может быть дифференцировано два основных направления достижения долгосрочной цели: стратегия восстановления потенциала и стратегия диверсификации. Это означает разработку оценки потенциала, соответственно, в рамках действующей производственной программы и в рамках новой производственной программы. Два направления к цели предполагают существование двух подходов к оценке экономического потенциала предприятия, каждый из которых позволяет сформировать свою группу методов и моделей оценки [2].

Принципиальным моментом первого подхода является разработка оценки действующего экономического потенциала предприятия с позиции определенных качественных показателей, увязывающих, с одной стороны, влияющие факторы и, с другой, — прибыльность предприятий. Фактически указанные показатели также отражают уровень и состояние потенциала предприятия в отдельных аспектах хозяйственной деятельности, а в целом обуславливают значение потенциала по выбранному главному показателю — в данном случае прибыли предприятия. В рамках указанного подхода рассматривается реально работающий потенциал, направленный на реализацию производственной программы, база которой не меняется. То есть следует исходить из того, что не происходит принципиальных изменений в профиле производимой продукции, а следовательно, и в структуре материально-технической базы, используемых площадей сельскохозяйственного назначения, инфраструктуры производства. Все в основе остается прежним, однако ставится задача оценки возможностей предприятия, его способности достичь в рамках сложившихся ресурсов поставленной обобщающей цели. Учитывая характер этой цели — достичь наибольшей экономической эффективности, фактически рассматриваются максимальные возможности эволюционных преобразований, не сопряженных с глубокими, «революционными» изменениями условий сельскохозяйственного производства.

Используемый на практике экономический анализ деятельности предприятия позволяет отобрать целый ряд показателей, отражающих способность организации быть прибыльной при сложившемся направлении хозяйствования. Однако анализ хозяйственной деятельности предприятия не акцентирует внимание на функции целеполагания этих показателей, на их стратегической взаимосвязи и необходимости интеграции в единую систему.

Экономический анализ рекомендует рассматривать эти показатели как критерии оценки текущего состояния предприятия и его ресурсов с различных точек зрения, аспектов, при помощи которых параллельно и обособленно исследуется платежеспособность, производительность, финансовая устойчивость, имущественное состояние, производство, реализация и другие стороны работы и положения предприятия. Таким образом, очевидна потребность объединения указанных показателей

в единую систему показателей оценки экономического потенциала в рамках первого подхода (действующей производственной программы).

Сформировать систему качественных показателей оценки экономического потенциала, характеризующих наиболее важные экономические тенденции, от которых в конечном итоге зависит прибыль предприятия, отобрав наиболее информативные из них, позволяет исследование всех факторов, влияющих на прибыль. Актуальность факторного отбора показателей оценки достаточно подробно показана при обосновании соответствующего принципа. В качестве основы для подбора факторов принимается факторное исследование прибыли, предлагаемое теорией и практикой экономического анализа с определенной и конкретной модернизацией [1].

Факторный анализ прибыли требует, прежде всего, конкретизации самого показателя прибыли, с которым будет связана совокупность качественных показателей экономического потенциала. Это является первым этапом разработки метода обобщающей оценки потенциала предприятий.

В системе финансового учета выделяется несколько показателей прибыли: прибыль от реализации продукции, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, балансовая прибыль, чистая прибыль и др. Каждый показатель прибыли позволяет выстроить собственную систему факторов и коэффициентов, то есть построить собственную систему оценки экономического потенциала. Однако наиболее информативным и подконтрольным управлению, на наш взгляд, является показатель прибыли, включающий в себя прибыль от продажи продукции, прочей реализации и финансовой деятельности. Значение этого показателя позволяет судить об истинной результативности предприятия, отражает не только производственную, но и финансовую сторону его работы.

Следующим, вторым этапом, является собственно факторный отбор качественных показателей оценки экономического потенциала. Его результаты сведены в табл. 1, в которой представлены факторы, влияющие на прибыль от продажи продукции, а также на прибыль от прочей реализации и финансовой деятельности, и соответствующие им коэффициенты, отобранные для сельскохозяйственных предприятий. Система коэффициентов образует искомые качественные показатели оценки экономического потенциала, которые разносторонне характеризуют его уровень и способность иметь в конечном итоге заданную прибыль.

Таблица 1

**Интегрированные факторы и качественные показатели (коэффициенты)
экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия**

Показатель прибыли	Факторы, влияющие на показатель прибыли	Качественные показатели экономического потенциала (показатели, отражающие влияние факторов и определяющие уровень прибыли)	
Прибыль от продажи продукции	реализационные цены на продукцию	$K_1 =$	Индекс реализованной продукции Индекс реализационной цены
	объем реализации продукции	$K_2 =$	Постоянные расходы Переменные расходы
	цены на материальные ресурсы и тарифы	$K_3 =$	Индекс цен на материальные ресурсы Индекс реализационных цен
	уровень затрат материальных и трудовых ресурсов	$K_4 =$	Индекс производительности труда Индекс фондоемкости труда
		$K_5 =$	Индекс производительности труда Индекс заработной платы
Прибыль от прочей реализации и финансовой деятельности	структура имущества	$K_6 =$	Оборотные средства Внеоборотные средства
	обеспеченность собственными оборотными средствами	$K_7 = \frac{(D + R_a + Z)}{(Z_k + R_n)}$ где D — денежные средства и краткосрочные финансовые вложения; R_a — дебиторская задолженность и прочие активы; Z — запасы и затраты; Z_k — краткосрочные кредиты и заемные средства; R_n — кредиторская задолженность и прочие пассивы.	

K_1 — коэффициент ценовой эластичности спроса;

K_2 — показатель производственного левериджа;

K_6 — коэффициент соотношения мобильных и иммобильных средств;

K_7 — коэффициент текущей ликвидности.

Как показывает практика, решающее значение для эффективности сельскохозяйственных предприятий имеет влияние такого фактора как цены на произведенную продукцию. Негативное влияние этого фактора часто наблюдается в случаях, когда имеет место монополия перерабатывающих предприятий, обуславливающая колебание рыночных цен на продукцию сельхозпроизводителей вокруг монопольных (как правило заниженных) цен, а не цен производства. Степень подверженности предприятия влиянию цен на товарном рынке непосредственно отражает показатель ценовой

эластичности спроса. В экономической теории для определения ценовой эластичности принято использовать следующую формулу:

$$E_D^p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta p},$$

где $\% \Delta Q$ — изменение объема спроса, в процентах;
 $\% \Delta p$ — изменение рыночной цены, в процентах.

Косвенным показателем объема спроса может служить объем реализации продукции (в денежном выражении), то есть объем продукции, нашедшей своего покупателя. В результате, модернизируя общепринятую формулу, получаем следующую расчетную модель коэффициента эластичности спроса и показателя экономического потенциала предприятия K_1 .

$$K_1 = \frac{\text{Индекс реализованной продукции}}{\text{Индекс реализационной цены}}$$

Если показатель $K_1 < 1$, то имеет место низкая эластичность спроса. При значении показателя $K_1 > 1$ спрос считается эластичным. Если спрос эластичен, то при понижении цен общий доход возрастает, а при росте цен происходит сокращение общего уровня доходов. И наоборот, при низкой эластичности спроса колебания в уровне доходов прямо пропорциональны росту и сокращению цен. Высокий уровень эластичности спроса необходим для сохранения прибыли (выручки) при снижении цен, поэтому данный показатель непосредственно отражает возможности предприятия реагировать на негативное воздействие ценового фактора на прибыль.

Реальным противодействием политики монополий и резкому колебанию цен в условиях меняющейся конъюнктуры, а в конечном счете резервом повышения прибыли может оказаться увеличение предприятием объемов реализации продукции и, соответственно, объемов производства. При увеличении выпуска продукции полная удельная себестоимость должна быстро и значительно снизиться. В данном случае возможности предприятия к увеличению производства продукции и прибыльности зависят от того, насколько рационально распределены его ресурсы. Этот момент находит отражение в структуре себестоимости продукции. В частности, известно, что основными элементами себестоимости продукции являются переменные и постоянные расходы. Соотношение между ними может быть различным и определяется технической и технологической политикой, выбранной на предприятии. Эта взаимосвязь характеризуется категорией производственного или операционного левериджа, что позволяет использовать его в качестве показателя экономического потенциала предприятия. В упрощенной интерпретации данный коэффициент (K_2) может быть рассчитан следующим образом.

$$K_2 (L_{np}) = \frac{FC}{VC},$$

где FC — постоянные расходы (зарплата административного персонала, арендная плата, амортизация (при условии, что она начисляется линейным или ускоренным методом), расходы на охрану, ремонт, поддержание оборудования в рабочем состоянии, страховые взносы и др.);

VC — переменные расходы (основные материальные затраты, заработная плата производственных рабочих и др.).

По существу, уровень данного показателя определяет величину производственного риска, ассоциируемого с предприятием. Чем меньше значение производственного левериджа, тем больше запас финансовой прочности и возможностей для увеличения объемов реализации и прибыли. Предприятия с высоким уровнем постоянных расходов несут больший риск убытка при неблагоприятном развитии рыночной ситуации. Однако эта зависимость имеет вероятностный характер, поэтому найти оптимальное сочетание постоянных и переменных расходов нелегко [3].

Во многом возможность влияния сельскохозяйственных предприятий на себестоимость продукции, соответственно, прибыль, ограничивается значительным ростом цен на энергоносители, топливо и в целом на материальные ресурсы (корма, минеральные удобрения, семена и т. д.). Подверженность прибыли предприятия влиянию такого фактора как цены на материальные ресурсы может быть исследована при помощи показателя экономического потенциала K_3 :

$$K_3 = \frac{\text{Индекс цен на материальные ресурсы}}{\text{Индекс цен на продукцию предприятия}}$$

Опережающий рост цен на материальные ресурсы приводит к росту материалоемкости продукции предприятия, к повышению себестоимости, что в конечном счете приводит к снижению прибыли.

Другим резервом снижения себестоимости и еще одним фактором, определяющим показатель прибыли, принято считать уровень затрат материальных и трудовых ресурсов. Выступая в качестве фактора более высокого порядка, он обобщает действие целого ряда факторов, самым непосредственным образом определяющих эффективность сельскохозяйственного производства. Подразумевается, что снижение уровня затрат, вызванного более рациональным использованием ресурсов, и в первую очередь, трудовых, в сочетании с производственными возможностями является основным механизмом повышения качества продукции, урожайности культур, продуктивности животных, а в

целом — роста фондоотдачи основных производственных фондов. Необходимым условием последнего является превышение темпов роста производительности труда над темпами роста фондовооруженности труда.

Таким образом, получаем следующий показатель экономического потенциала предприятия (K_4):

$$K_4 = \frac{\text{Индекс производительности труда}}{\text{Индекс фондовооруженности труда}}$$

Предполагается, что при $K_4 > 1$ предприятие в состоянии управлять уровнем затрат материальных и трудовых ресурсов. Вместе с тем, возможности влияния предприятия на использование своих трудовых ресурсов, уровень производительности труда необходимо также рассматривать в тесной связи с оплатой труда. Только при условии, что темпы роста производительности труда опережают темп роста оплаты труда создаются условия для расширенного, прибыльного производства. Поэтому в систему показателей экономического потенциала следует ввести коэффициент (K_5), отобранный с позиции фактора уровня затрат материальных и трудовых ресурсов:

$$K_5 = \frac{\text{Индекс производительности труда}}{\text{Индекс заработной платы}}$$

Рост заработной платы при снижении или отставании производительности неминуемо приведет к росту затрат и снижению показателей прибыльности, существенно ограничит возможности управлять уровнем себестоимости продукции и прибылью.

Положительные финансовые результаты могут быть получены от операций, связанных с движением имущества предприятия (продажа незадействованных в производстве основных средств и запасов, сдачи имущества в аренду и т. п.) [4]. В этой связи можно сказать, что прибыль зависит от мобильности структуры имущества и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами. Эти факторы отражают взаимосвязь между потенциалом и прибылью предприятия от реализационных операций, не связанных с реализацией продукции, работ и услуг. Оценить экономический потенциал с точки зрения мобильности структуры имущества можно при помощи коэффициента соотношения мобильных (оборотных) и иммобилизационных (внеоборотных) средств (K_6):

$$K_6 = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Внеоборотные средства}}$$

Превышение индекса иммобилизованных средств над мобильными средствами определяет тенденцию к замедлению оборачиваемости всей совокупности активов, увеличивает собственную потребность в запасах сырья, материалах и в денежных ресурсах, что не позволяет свободно маневрировать этими средствами, в том числе осуществлять продажу части оборотных активов для повышения прибыли, способствует росту неликвидных активов, которые сложно реализовать в случае необходимости.

Оценить обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами, а следовательно, возможность получения прибыли путем реализации ликвидных ресурсов позволяет коэффициент текущей ликвидности (K_7). Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств:

$$K_7(K_{ТЛ}) = \frac{D + R_A + Z}{Z_K + R_{П}},$$

где D — денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

R_A — расчеты (дебиторская задолженность) и прочие активы;

Z — запасы и затраты;

Z_K — краткосрочные кредиты и заемные средства;

$R_{П}$ — расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы.

Показатель текущей ликвидности отражает, таким образом, возможность предприятия при необходимости провести продажу части материальных активов без риска потери своей платежеспособности. Как показывает практика, нормальным значением данного показателя для сельскохозяйственных предприятий можно считать $K_{ТЛ} \geq 1,5$.

Конкретизация показателей требуется, по нашему мнению, при наличии ярко выраженной специализации, которая в условиях рынка сглаживается и приводит в основном к универсальному характеру производственных программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимов О.Ю. Малый средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика. 1998.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

У.В. ТИХОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185;

А.Р. КЕТОВА,

соискатель,
Институт Информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук.
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а

В статье рассмотрены современные подходы к проведению экономического анализа, разработаны Принципы построения диагностики экономического состояния предприятия

Ключевые слова: экономический анализ; хозяйственная система; функции; развитие; управление.

Коды классификатора JEL: L22, L25.

Современные подходы к проведению экономического анализа предполагают повышение роли его диагностирующей функции, как основного способа выявления для исследуемой хозяйственной системы, присущих признаков и ее восприимчивости к изменению условий предпринимательской деятельности на рынке. При этом важность диагностики в области экономики будет постоянно возрастать по мере отработки ее теории и методов, обеспечивающих практическую реализацию.

Общая теория диагностики закрепляет за ней установление, научное описание, изучение и классификацию типичных признаков характеризующих систематическую группу наблюдений, с целью распознавания различных состояний, в которых может находиться исследуемый объект [1]. В этом аспекте диагностика получила свое широкое распространение и постоянное применение по многим областям знаний и направлениях деятельности. Ее главными отличительными чертами является всесторонность, непрерывность, а также быстрота проведения.

Применение диагностики в медицине и технике распространено, т.к. на настоящий момент для этих областей знаний ее теория серьезно проработана. В экономике, для которой свойственна неопределенность возникающих ситуаций и серьезная ограниченность используемой информации, диагностика может и не иметь аналогичного звучания. Особенно, это касается описания диагнозов и возможных причин. Ведь экономические явления очень разнообразны. Но эти проблемы, на наш взгляд, во многом носят искусственный характер, вызванный недостаточной научной проработкой соответствующих вопросов.

Все предприниматели и аналитики оперируют общепринятыми экономическими терминами, по-своему исполняющими роль синонимов признаков заболеваний. К ним относятся нарушения, потери, отставания, срывы, диспропорции, простои, неплатежи, задолженности. Каждое из этих отклонений имеет свои причины и формы проявления. Предварительно зная и оценивая их, можно с определенной степенью достоверности установить характер, время и место возникновения отклонений от заданных параметров режима функционирования хозяйственной системы [3]. Отклонения, в какой бы форме они не проявлялись, равносильны заболеванию, успех и быстрота лечения которого во многом зависят от правильности и своевременности постановки диагноза экономического состояния хозяйственной системы. Можно привести в доказательство этого ряд простых примеров.

Общую тенденцию ухудшения финансового состояния предприятий отрасли в целом подтверждает структурный анализ сводного баланса предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности АПК КБР (табл. 1). Расширенный анализ структуры кредиторской задолженности представлен в табл. 2.

На предприятиях перерабатывающей промышленности КБР имеет место снижение темпов обновляемости технического парка, ухудшение использования машин и механизмов по времени и мощности; признак — падение темпов роста фондовооруженности и производительности труда. И это естественно: в регионе имеет место преобладание экстенсивных факторов роста, признак — опережающий рост размеров вовлекаемых и производство ресурсов в сравнении с увеличением достигаемых конечных результатов.

Исследования также показали, что на предприятиях перерабатывающей промышленности имеет место возрастание кредиторской задолженности (признак — низкая доля собственного капитала в чистых активах и незначительный размер уставного капитала); уменьшение нормы выплаты дивиденда собственникам (признак — снижение рыночной стоимости акции).

Эти простые примеры подтверждают, что в экономической практике часто интуитивно используются приемы диагностики, но при этом без упоминания ее как метода исследования предпринимательской деятельности. Изменение этого положения требует теоретического обоснования и разработки научной методологии проведения диагностики экономического состояния субъекта хозяйствования, а на ее базе конкретных методик изучения их положения на рынке, учитывающих отраслевую специфику деятельности предпринимательских структур [4].

Таблица 1

Некоторые консолидированные показатели финансового состояния хозяйствующих субъектов пищевой и перерабатывающей промышленности КБР (2008 г.), тыс. руб.

Показатели	На конец отчетного периода	Удельный вес, %	Абсолютн. прирост	Прирост к началу года, %
Активы	1865375	100,0	170680	110,1
Внеоборотные активы	782242	41,9	113603	117,0
Оборотные активы	1083133	58,1	57077	105,6
в том числе:				
Запасы	288778	15,5	18872	107,0
НДС по приобретенным ценностям	91214	4,9	14681	119,2
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев	56695	3,0	4751	109,1
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев	618159	33,1	-787	99,9
Краткосрочные финансовые вложения	933	0,05	84	109,9
Денежные средства	5295	0,3	-1251	80,9
Прочие оборотные активы	22059	1,2	20727	в 16,5 раза
Пассивы	1865375	100,0	170680	110,1
Капитал и резервы	-336704	-20,4	42603	114,5
Долгосрочные пассивы	129755	7,0	23844	122,5
Краткосрочные пассивы	2072324	111,1	189439	110,1
в том числе:				
Краткосрочные заемные средства	140286	7,5	7597	105,7
Кредиторская задолженность	1889464	101,3	186039	110,9
Расчеты по дивидендам	540	0,03	-72	88,2
Доходы будущих периодов	40565	2,2	-4209	90,6
Резервы предстоящих расходов и платежей	1469	0,08	84	106,1
Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	0

Таблица 2

Структура кредиторской задолженности хозяйствующих субъектов пищевой и перерабатывающей промышленности КБР (2008 г.), тыс. руб.

Показатели	На конец отчетного периода	Удельный вес, %	Абсолютн. прирост	Прирост к началу года, %
Кредиторская задолженность	1889464	100,0	186039	110,9
в том числе:				
Поставщики и подрядчики	628833	33,3	152770	132,1
Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами	693	0,04	-1897	26,8
Задолженность перед персоналом	14452	0,8	-950	93,8
Задолженность перед государством, внебюджетными фондами	71172	3,8	3476	105,1
Задолженность перед бюджетом	1029516	54,5	-17871	98,3
Авансы полученные	6303	0,3	5786	в 12 раз
Прочие кредиторы	138495	7,3	44754	147,7

Создание теории и методологии диагностики ставит много вопросов: 1) как определить понятие диагностики экономического состояния и цель их проведения? 2) каковы должны быть принципы ее построения? 3) какими методами следует руководствоваться при установлении диагноза? 4) какова роль диагностики экономического состояния в системе менеджмента предпринимательских структур? На эти принципиально важные вопросы нужны научно обоснованные и логически взаимосвязанные ответы. Современное функциональное строение экономического анализа достаточно четко определяет место диагностической функции в исследовании условий и результатов деятельности предпринимательских структур. Исходя из этого, понятие диагностики должно включать в себя комплекс соответствующих характеристик, к которым следует относить следующее:

- ориентация на изучение эффективности реализации выбранной рыночной стратегии хозяйствования;
- комплексность исследования экономического состояния предпринимательских структур, включая внешние и внутренние факторы,
- способность распознать, признаки, типичные для различных экономических состояний от надежного до катастрофического;
- возможность предсказания последствий выявленных в процессе диагностики отклонений от заданных параметров,

Руководствуясь данными характеристиками можно дать следующее теоретическое понятие экономической диагностики. Под диагностикой экономического состояния предпринимательских структур и предприятий перерабатывающей промышленности, в частности, предлагаем понимать способности и умение аналитиков на основе выработанной системы типичных признаков достоверно распознавать действительное экономическое состояние организаций, устанавливать для них характер, причины к возможные последствия возникающих отклонений от заданных параметров функционирования на рынке [2].

Предлагаемое понятие диагностики экономического состояния отличает многоплановость и ориентация на решение в рамках аналитического исследования конкретных задач. Последнее определяет необходимость формулировки основной цепи проведения диагностики экономического состояния предприятий перерабатывающей промышленности.

Считаем, что целью проведения диагностики является определение реального положения предприятий перерабатывающей промышленности на рынке, включая оценку их класса надежности и рейтинга, изучение внутренней структуры связи между факторами, оказывающими воздействие на экономическое состояние, выделение приоритетных направлений интегрированного улучшения предпринимательской деятельности.

Достижение поставленной перед экономической диагностикой цели требует разработки методологии ее проведения, которая должна включать в себя теоретически обоснованные и практически реализуемые принципы построения, целевые задачи и установки, методы и приемы решения задач, информационные технологии к конкретные методики, а также взаимосвязь результатов диагностики с принятием управленческих решений в общей системе менеджмента предприятий перерабатывающей промышленности.

Первым этапом разработки методологии проведения диагностики экономического состояния предприятий перерабатывающей промышленности является научное обоснование принципов ее построения. Здесь следует иметь в виду, что они должны быть основой создания механизма исследования, который с одной стороны, максимально приближен к реальной рыночной среде функционирования предприятий перерабатывающей промышленности, а с другой стороны, позволяет выделить главное в их предпринимательской деятельности.

С учетом этого сформулируем принципы построения диагностики экономического состояния, к которым можно отнести следующие положения:

- признание объективности наличия различных экономических ситуаций, в которых одновременно может находиться исследуемая производственно-хозяйственная система;
- непрерывное изучение экономических ситуаций в их динамике разнообразий, принимая за главное перспективные цели развития организации и ее рыночную стратегию;
- выделение и систематизация признаков, типичных для различных экономических состояний, в привязке к совокупности количественных к качественных показателей;
- установление уровней и диапазона значений показателей, характеризующих экономическую надежность, стабильность и устойчивость работы предприятий перерабатывающей промышленности;
- использование механизма экономического тестирования в технологии работ по диагностике и достижение однозначности итоговых выводов аналитиков и менеджеров организации;
- применение взаимосвязанной системы правил по стандартизированному оформлению результатов диагностики экономического состояния организации;
- предвидение в процессе диагностики для исследуемой организации возможных последствий отклонений от задаваемых параметров функционирования (ранняя диагностика);
- охват всех имеющихся сведений оперативного, бухгалтерского и статистического учета, использование информации банка данных проектов развития и внутрифирменного планирования;
- организация системы непрерывного проведения работ по диагностике.. обеспечивающей своевременный выход на решающие участки улучшения работы;
- моделирование задач диагностики в интерактивном режиме на основе совместного применения различных экономико-математических методов;
- определение на основе результатов экономической диагностики общей рейтинговой оценки положения организаций на рынке, включая выделение их класса надежности.

Для методологии диагностики важно не только определить состав теоретических принципов, но и дать им современное обоснование, позволяющее выйти на конкретные методы их реализации.

Одним из первых и основополагающих принципов диагностики является признание объективности в наличии многих экономических ситуаций, в которых одновременно может находиться ор-

ганизация. Это многообразие экономических состояний можно охарактеризовать через содержание разных режимов функционирования предприятий перерабатывающей промышленности.

В экономических исследованиях наиболее часто встречаются два подхода к этой проблеме. Первый подход связан с использованием термина — нормальный режим функционирования. Второй подход связан с кризисным положением на рынке. Обобщение и уточнение имеющихся разработок позволяет автору использовать следующие определения

Под нормальным режимом функционирования понимаются такие условия осуществления предпринимательской деятельности, когда в рамках достижения рыночных целей сводятся к минимуму возможности возникновения отклонений и потерь, осуществляются меры по предупреждению рисков и сведению вероятности их возникновения к допустимым пределам, достигается активное воздействие на параметры внешнеэкономической среды через налоговое благоприятствование, гарантируется деловая активность путем создания резервов, проводится имущественная политика в направлении сочетания интересов собственников и менеджеров.

В рамках нормального режима функционирования предприятий перерабатывающей промышленности можно выделить три вида экономического состояния организации: экономическая надежность; экономическая стабильность; экономическая устойчивость.

Данный подход не случаен. Эти категории часто используются в экономической практике. Им необходимо дать научное описание, позволяющее обоснованно и достоверно проводить их диагностику.

Экономическая надежность работы хозяйствующих субъектов характеризуется наличием у них такого производственно-экономического потенциала, который позволяет максимизировать различными путями получаемую прибыль в выбранных зонах хозяйствования, обеспечивая достижение поставленных рыночной стратегией конкретных целей и создание резервов, гарантирующих деловую активность.

Под экономической стабильностью в работе предприятий перерабатывающей промышленности понимаются их способности сохранять в течение определенного периода времени достигнутые, положительные тенденции в использовании производственно-экономического потенциала. При этом способности организации к обеспечению стабильности работы рассматриваются с учетом складывающихся на рынке в этот период, соотношений между спросом и предложением, а также требований конкурентного ценообразования

Категория экономической устойчивости отражает возможности предприятия перерабатывающей промышленности за счет имеющихся внутрипроизводственных резервов своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения во внешнеэкономических параметрах рыночной среды и условиях функционирования, приводящие к уточнению конкретных рыночных целей. Предпринимаемые меры должны позволять организации с минимальными потерями для предпринимательской деятельности возвращаться к стабильной и надежной работе.

Категории экономической надежности, стабильности, устойчивости не существуют изолированно друг от друга. В своем единстве они образуют комплексную характеристику положения организации на рынке в рамках нормального режима функционирования.

Из приведенных на схеме взаимосвязей следует важный вывод, состоящий том, что экономическая устойчивость предопределяет первоначальные возможности организации по поддержанию стабильного и, в конечном счете, обеспечению надежного экономического состояния

Второй подход к режиму функционирования организаций на рынке связан с использованием термина — кризисное положение на рынке. Под ним понимаются такие условия осуществления предпринимательской деятельности, когда возникающие отклонения и потери не дают организации оснований полностью выполнять взятые на себя договорные обязательства перед хозяйственными партнерами, государственными органами управления, институтами инфраструктуры рынка, собственниками и наемными работниками. Суть данного определения раскрывается категориями критического и катастрофического экономического состояния.

Критическое экономическое состояние предприятия перерабатывающей промышленности на рынке характеризуется нарушениями платежеспособности и неликвидностью баланса, отклонениями в выполнении договоров и контрактов, превышениями установленных бюджетов затрат, осуществлением предпринимательской деятельности в зоне повышенного риска по всем формам его проявления.

Катастрофическое экономическое состояние предприятия перерабатывающей промышленности характеризуется его несостоятельностью и банкротством, отсутствием возможностей финансового оздоровления, невозможностью выполнения всех условий заключенных договоров, контрактов и соглашений, отторжением части имущества организации в судебном порядке.

Характеристики критичности и катастрофичности работы предприятий перерабатывающей промышленности в дополнение к содержанию ранее рассмотренных категорий надежности, стабильности и устойчивости позволяют объективно подойти к формированию подходов и методов распознавания действительного экономического состояния организаций на рынке, оценке их восприимчивости к складывающимся условиям предпринимательской деятельности.

Условия предпринимательской деятельности, диктуемые рыночной средой, подвержены частым изменениям, как с позиции законодательной основы, так и под воздействием конъюнктуры рынка. Данный процесс объективный и постоянно действующий. Отсюда следует признать второй принцип диагностики — динамичность рыночной среды и соответственно изменчивость экономи-

ческих состояний предприятия перерабатывающей промышленности. Важно умение исследователя выделять преимущественные признаки того или иного экономического состояния. Это можно обеспечить за счет непрерывности и быстроты проведения диагностики.

Данной задаче во многом будет способствовать выделение признаков, типичных для рассматриваемых экономических состояний. Характеристики экономической надежности, стабильности, устойчивости, критичности и катастрофичности, с одной стороны, определяются содержанием таких категорий, а с другой стороны, привязаны к наиболее часто встречающимся или традиционным признакам их проявления. В частности, можно предположить, что экономическая надежность связана с наличием и достижением перспективных рыночных целей, стабильность с загрузкой производственных мощностей и сохранением присутствия в стратегических зонах хозяйствования, устойчивость с наличием и использованием резервов, критичность с высоким предпринимательским риском, катастрофичность с полным банкротством. Но этих общих признаков явно недостаточно, чтобы распознать действительное экономическое состояние предприятия перерабатывающей промышленности в том многообразии экономических явлений, которые свойственны рыночным отношениям. Состав типичных признаков должен быть значительно расширен.

К признакам экономической надежности можно отнести сопряженность составляющих производственно-экономического потенциала, прогрессивность организационно-технического уровня производства, достаточность прибыли для осуществления заданных платежей и необходимых отчислений.

Экономическую стабильность раскрывают такие признаки как постоянство в загрузке мощностей и темпы изменения показателей эффективности производства. Экономическая устойчивость проявляется в минимизации простоев, сверхнормативного расхода и непроизводительных затрат организации, формировании специальных фондов из прибыли. Критичность экономического состояния определяется через низкую платежеспособность и рентабельность капитала, высокую долю привлеченных средств в чистых активах организации. Катастрофичность подразумевает полную неликвидность баланса, невозможность осуществления в организации мер по финансовому оздоровлению, проведение в судебном порядке антикризисного управления.

Выделенные типичные признаки касаются: уровня использования произведенных мощностей, достаточности собственного капитала, способности к диверсификации производства и коммерциализации деятельности, своевременности возврата заемных и привлеченных средств, состояния финансовых расчетов. Конечно, они носят общий характер и являются далеко не исчерпывающими. Но даже такое их рассмотрение позволяет объяснить суть следующего принципа диагностики.

Рассмотрение принципов диагностики невозможно без указания на необходимость моделирования изучаемого экономического состояния предприятий перерабатывающей промышленности. При этом адекватность построенных моделей реальным условиям предпринимательской деятельности и конкретным задачам диагностики будет зависеть от правильного выбора подходов к использованию совокупности экономико-математических методов. Здесь особо следует выделять преимущества методов имитационного моделирования и интерактивного режима реализации построенных моделей. Именно имитационное моделирование предусматривает широкие возможности совместного использования различных экономико-математических методов. В свою очередь, это создаст хорошие условия для определения и учета пределов безопасности предпринимательской деятельности по отношению к различным видам экономических состояний, создания и использования банка данных по наиболее часто встречающимся экономическим ситуациям, составления прогноза экономических состояний, оценки альтернатив действий и подготовки управленческих решений, соответствующих реальной ситуации.

Моделирование процесса диагностики раскрывает широкие перспективы для проведения рейтинговой оценки общего положения предприятий перерабатывающей промышленности на рынке. Сама по себе методика рейтинговой оценки не является нововведением, она часто используется в современной практике анализа. Но ее обратная связь с диагностикой очень интересна. Отнесение организаций на основе рейтинга к различным классам надежности показывает, какие возможности имеются у отстающих организаций для изменения сложившегося положения. Кроме этого рейтинг ориентирует исследователей и на зону предпринимательского риска, в которой находится предприятие перерабатывающей промышленности, что само по себе также является одной из задач диагностики.

Рассмотрение содержания теоретических принципов диагностики позволяет обоснованно судить об их тесной взаимосвязи. Именно в этом аспекте следует в дальнейшем проектировать методы, модели и технологию проведения диагностики, которые должны всесторонне раскрывать ее возможности для определения направлений интегрированного улучшения работы предприятия перерабатывающей промышленности на рынке продукции перерабатывающей промышленности и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быстрицкий С, Ефременко В., Бурдакова Г. Технопарковые структуры в региональном развитии // Экономист. 2003. № 3. С. 38–45.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Минск: ООО «Новое знание», 2004.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство (современная ситуация и перспективы российской экономики) // Вопросы экономики. 2004. № 9.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО ФОРМИРОВАНИЯ

А.Ю. АДЖИЕВА,

кандидат экономических наук, доцент,
ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет,
350044, Краснодар, ул. Калинина, 13

В статье рассмотрены методические подходы к разработке оптимальной модели оценки выбора цели производства, определения эффективности результатов и вариации способов их достижения с учетом региональных особенностей.

Ключевые слова: управление; эффективность; интеграция; результаты.

Коды классификатора JEL: Q13, Q28.

Управление в АПК является сложной проблемой, связанной с системной, отраслевой и межотраслевой природой объекта управления. Усугубляется поставленная задача, различными аспектами интеграционных взаимоотношений в рамках кооперативных и интегрированных структур.

Разработка оптимальной модели оценки выбора цели производства, определения эффективности результатов и вариации способов их достижения с учетом региональных особенностей, является сложной и малоизученной проблемой.

Развитие интегрированных форм хозяйствования, усложнение организационно-правового механизма и углубление экономических взаимосвязей, ставит перед хозяйствующими субъектами более сложные задачи прикладного характера, решение которых невозможно без узкоспециализированного методологического аппарата, учитывающего весь спектр особенностей интеграционного процесса [1].

Кроме того, необходимо учитывать специфику АПК, как объекта исследования, который характеризуется: многофакторностью, регионализацией, малоизученным характером взаимозависимости объекта управления на управляющие факторы, фрагментарностью исходной информации в связи со сложностью доступа к исходной информации и значительным временным промежутком поддержки принятия управленческих решений.

Проблемы управления интегрированными объектами АПК, могут быть решены за счет «периодического синтеза модели активного объекта управления в режиме реального времени», поэтому целесообразно провести автоматизацию системного анализа с когнитивными технологиями (программа «Эйдос»), что позволит создать семантическую модель АПК с учетом региональных особенностей и определения роли и степени влияния интеграции в рамках хозяйственного механизма [2]. Использование когнитивной аналитической модели позволит определить влияние интеграции, инвестиций, производственных результатов и прочих факторных признаков на качество жизни населения региона. С учетом сложности поставленной методологической задачи, ее решение может быть основано только на синтезе совокупностей методологического аппарата: методологии когнитивной структуризации, синтеза семантической модели интегрированных формирований региона, проверки адекватности полученных результатов, идентификации факторов принятия решений с применением семантической информационной модели интегрированных формирований в рамках регионального АПК [2,3].

Традиционно, для оценки финансового состояния предприятий в экономической науке используется методологический аппарат, который включает совокупность методов и подходов к определению уровня финансовой устойчивости объектов исследования без учета методов семантического моделирования.

Проведем комплексную оценку финансовой устойчивости предприятий в рамках интегрированного формирования, на примере вертикально интегрированной структуры Агрохолдинг «Кубань» (Краснодарский край).

Детализацию классического методологического исследования начнем с модели Z-счетов Альтмана, дополненную методом группировки. Итоговые данные представлены в табл. 1.

Анализ структурных подразделений интегрированного формирования на основе модели Z-счетов Альтмана показал, что в холдинге преобладают хозяйства с высокой степенью финансовой устойчивости. Дифференциация предприятий по роли и месту в структуре производственного цикла, подтверждает положительную динамику в отношении предприятий переработки по сравнению с сельскохозяйственными предприятиями. Если в сфере производства максимальное значение не превышает суммарный показатель $Z=4,318$ (ОАО «Ладожское»), то в сфере переработки значение Z-счетов варьирует в пределах 6,478–8,548. Наилучшие результаты были получены по сахарному заводу ОАО «Свобода», итоговое значение Z-счетов по которому, составило 8,450. Анализ трендовой зависимости за последние 3 года позволили нам сделать вывод об устойчивой тенденции улучшения финансового положения интегрированной структуры и укрепления позиции предприятий на рынке.

Оценка эффективности интегрированного формирования будет неполной, если не провести сравнительный анализ с аналогичными агрохолдингами по другим территориальным образованиям. Расчет произведен на основе компьютерных программ «Эксперт-1.1» и «Оптим-0,5» (разработанной студентами факультета прикладной информатики Кубанского аграрного университета) (табл. 2). Выборка для сопоставления хозяйств, производилась по однородным признакам: специализации и размеру производственных мощностей для определения влияния фактора регионализации.

Таблица 1

Группировка хозяйств АХ «Кубань» в зависимости от степени вероятности банкротства на основе Z-счетов Альтмана

№	Значение Z-счетов Альтмана	Вероятность банкротства	Количество хозяйств в группе, ед.	Хозяйства
1	1,8 и менее	Очень высокая	–	–
2	От 1,8 до 2,7	Высокая	–	–
3	От 2,71 до 2,9	Существует возможность	1	ОАО «Кореновсксахар»
4	От 2,91 и более	Очень низкая	10	ЗАО «Колос», ОАО «Мичурина», ОАО «Кубань», ОАО «Исток», ОАО «Победа», ОАО «Свобода», ЗАО «Рассвет», ОАО АФ «Россия» ОАО «Восток», ОАО «Дружба».

Таблица 2

Оценка эффективности функционирования интегрированных формирований

Интегрированные формирования	Значение интегрального показателя угрозы банкротства по модели Альтмана	Интерпретация модели Альтмана	Класс кредитоспособности (по 5 балльной шкале)
Агрохолдинг «Кургансемена»			
дочернее предприятие ОАО «Курганский элеватор»	3,24	Очень низкая	3
Агрохолдинг «МАКФА»			
Дочернее предприятие ОАО «Колос»	7,12	Очень низкая	3
Дочернее предприятие ОАО «Веденское»	5,87	Очень низкая	3
Агрофирма ЗАО «Боровская»	4,59	Очень низкая	4
Агрохолдинг «Кубань»			
дочернее предприятие ОАО «ОАО АФ «Россия»»	4,21	Очень низкая	3
дочернее предприятие ЗАО «Колос»	3,09	Очень низкая	3

Сравнительный анализ интегрированных предприятий позволяет составить ранжированный ряд эффективного функционирования холдингов и выработки оптимального механизма функционирования интегрированного предприятия с учетом региональных особенностей. В частности, сравнительный анализ эффективности функционирования холдингов, демонстрирует необходимость оптимизации хозяйственного механизма интегрированных формирований Краснодарского края с учетом передового опыта других регионов.

К недостаткам классического методологического подхода можно отнести недостаточное освещение взаимосвязи уровня интегрирования с результативным признаком анализируемой совокупности факторов и признаков, а также практически отсутствуют методологии оценки уровня социализации в рамках интегрированных формирований. Если синтезировать традиционный анализ со специализированной рейтинговой оценкой, разработанной А.А. Павловым, разработанной на базе модифицированного симплекс метода, мы можем снизить вариацию корреляции уровня интеграции на результат хозяйственной деятельности, а также определить уровень интенсификации производства и социализации [4].

Проведем анализ финансового положения предприятия на основе рейтинговой оценки. Основу рейтинговой оценки составляют коэффициенты: окупаемости затрат от выручки, обеспеченности материально-производственных запасов собственными оборотными средствами, покрытия, платежной маневренности. Анализ сельскохозяйственных предприятий холдинга и перерабатывающих заводов представлен в итоговой группировочной таблице (табл. 3).

Проведенное исследование предприятий за период 2005–2007гг позволило нам получить итоговую группировочную таблицу финансовой устойчивости предприятий.

Если средний показатель окупаемости затрат от реализации ($K1$) по первой группе в холдинге варьирует в пределах от 1,24 до 1,80 (например, ОАО «Ладожское» $K1 = 1,78$; сахарный завод ОАО «Свобода» $K1 = 1,24$), то в ОАО «Орловский агрокомбинат» — лишь 1,15, при этом среднероссийский показатель равен 1,03.

Показатель обеспеченности материально-производственных запасов собственными оборотными средствами ($K2$) в холдинге равен в среднем 0,55, при среднероссийском показателе 0,56.

Коэффициент покрытия ($K3$) по предприятиям холдинга составил 1,92. Наиболее типичным представителем сельскохозяйственных предприятий данной группы является ОАО «Ладожское» с уровнем покрытия 1,90. По перерабатывающим предприятиям, показатель несколько ниже, у сахарного завода ОАО «Свобода» коэффициент покрытия равен 1,27. Сложившуюся динамику можно объяснить существенными вливаниями компании — интегратора именно в сферу производства. Холдингу необходимо иметь собственное сырье для создания замкнутого производственного цикла.

Таблица 3

Группировка хозяйств АХ «Кубань» на основе Рейтинговой оценки

№	Рейтинговая оценка	Финансовая устойчивость	Количество хозяйств в группе, ед.	Хозяйства
1	R1{240;360}	благополучное	8	ЗАО «Колос», ОАО «Мичурина», ОАО «Кубань», ОАО «Исток», ОАО «Победа», ОАО «Свобода», ЗАО «Рассвет», ОАО АФ «Россия»
2	R1{120;240}	удовлетворительное	3	ОАО «Восток», ОАО «Дружба», ОАО «Кореновсксахар»
3	R2{0; 120}	кризисная	—	—

При этом среднероссийский показатель, варьирует по финансово благополучным предприятиям в пределах 0,32.

То есть, предприятия холдинга, вошедшие в первую группу, обладают достаточным уровнем собственного капитала для ведения производства без значительной доли заемных средств на пополнение оборотного капитала.

Коэффициент платежной маневренности ($K4$) характеризует способность предприятия своевременно осуществлять платежи. Нормативный показатель равен 0,6, среднероссийский показатель (–0,190), по ОАО «Орловский агрокомбинат» $K4 = -1,06$. Анализ хозяйств холдинга выявил закономерность, наибольший показатель платежной маневренности наблюдался у перерабатывающих предприятий. Сельскохозяйственные предприятия, так же обладают достаточным количеством средств для своевременной оплаты платежей, так у наиболее типичного хозяйства холдинга ОАО «Ладожское» исследуемый показатель равен 0,48. Показатели платежной маневренности у предприятий переработки, значительно выше чем по сельскохозяйственным предприятиям, так у сахарного завода ОАО «Свобода» $K4 = 0,99$.

Таким образом, анализ первого группировочного интервала показал, что практически по большинству показателей предприятия АХ «Кубань» превышают среднероссийские показатели, что связано с проведением политики инновационного развития интенсивных факторов производства и инвестиционными возможностями инвестора.

Во вторую группу вошли три предприятия холдинга, которые характеризуются умеренной финансовой устойчивостью. Среди них: ОАО «Восток», ОАО «Дружба», ОАО «Кореновсксахар».

Ситуация с ОАО «Кореновсксахар» не типична для предприятий переработки, входящих в состав холдинга, но с учетом того, что сахарный завод был приобретен холдингом только в 2006 г., финансовая ситуация имеет значительный потенциал для улучшения.

Совокупность классических методов оценки финансовой устойчивости предприятий позволяют проводить констатацию результата деятельности интегрированного формирования. Для полной оценки влияния интеграции на деятельность хозяйствующих субъектов целесообразно проводить системный анализ с когнитивными технологиями для выявления степени социализации, а также произвести расчет оптимизации производства структурных подразделений холдинга на основе экономико-математического моделирования.

Полученные данные позволили нам выявить дополнительный резерв производства в размере 73216,9 центнера зерновых и дополнительной прибыли в размере 21 млн руб. в рамках интегрированного предприятия.

Таким образом, решение вопросов методологического характера оценки эффективности производственной деятельности хозяйствующих субъектов, позволяют проводить более качественную диагностику экономических явлений и тенденций в рамках исследуемого объекта и принимать оптимальные управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ткачев А.Н., Пименов Г.Г., Трубилин А.И.* Инвестиционное управление агропромышленным производством. Краснодар: ООО «Полиграфика», 2001.
2. *Таха Х.* Введение в исследование операций. В 2 кн. М.: Мир, 1985.
3. *Черноруцкий И.Г.* Методы оптимизации и принятия решений: Учебное пособие. СПб.: Издательство «Лань», 2001.
4. *Ушачев И.Г.* Модель экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2004. С. 176.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ РЕСПУБЛИК ЮФО

Б.Д. НАКУСОВ,

соискатель

кафедры экономического анализа и аудита,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185;

А.В. МАМБЕТОВ,

соискатель,

Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а

В статье рассмотрены проблемы взаимоотношения органов государственной власти и местного самоуправления, выявлены особенности формирования системы местного самоуправления в горных территориях республики Северная Осетия — Алания.

Ключевые слова: система; местного самоуправления; взаимодействие; органы власти; горные территории, развитие.

Коды классификатора JEL: R58.

Для эффективного взаимодействия с федеральными и региональными органами управления необходимо определить оптимальную структуру и функции органов местного самоуправления, которые будут отвечать современным требованиям формирования эффективной вертикали власти.

В связи с этим, одной из наиболее первостепенных задач, решение которой позволит повысить уровень социально-экономического развития страны в целом, является регулирование взаимоотношений органов государственной власти и местного самоуправления, реформирование системы взаимодействия между всеми уровнями управления, что позволит преодолеть существующие негативные тенденции в этой области. По нашему мнению, федеральные органы власти при принятии управленческих мер по повышению социально-экономического развития отдельных территорий должны больше внимания уделять не усилению контроля за саморазвитием регионов, что заключается в ограничении их полномочий, и приводит к снижению рациональности принимаемых мер, направленных на межрегиональное развитие, а самому процессу их функционирования и развития.

В условиях развивающихся рыночных отношений, по нашему мнению, значимость муниципального уровня управления должна постоянно возрастать. В этой связи, именно формирование эффективной системы местного самоуправления будет способствовать повышению эффективности реализации принимаемых на федеральном и региональном уровнях управленческих мер. Однако, для эффективного функционирования органов местной власти федеральное правительство должно в ближайшей перспективе решить определенные задачи, которые заключаются в следующем:

- совершенствование правового регулирования деятельности органов местного самоуправления;
- сокращение степени зависимости муниципальных образований от федеральных органов власти, в особенности в области выделения финансовых ресурсов и контроля за их распределением;
- упорядочение системы межбюджетных отношений;
- рационализация налоговой политики применительно к субъектам федерации;
- расширение стимулирующих мер воздействия;
- совершенствование региональной политики;
- рост налогового потенциала регионов;
- передача части функций и ответственности на муниципальный уровень;
- расширение направлений межрегионального сотрудничества отдельных территориальных образований;
- создание условий для повышения инвестиционной привлекательности муниципальных образований;
- формирование базы потенциальных источников поступления финансовых ресурсов в процессе реализации программных мероприятий;
- привлечение средств зарубежных инвесторов к решению задач, относящихся к компетенции органов местного самоуправления;
- построение эффективной вертикали власти.

Решение данных задач позволит повысить не только экономическую эффективность деятельности органов муниципального управления, но и социальную, так как основная стратегическая ори-

ентация муниципалитетов заключается в решении социальных проблем населения, проживающего на его территории. Отметим также и то, что в настоящее время на федеральном уровне управления не выработана действенная стратегия дальнейшего развития муниципальных образований, что затрудняет выработку не только тактических решений, но и выбор методов их реализации. По мнению авторов, к задачам федеральных властей также должно относиться и определение наиболее перспективных стратегий развития местных органов управления. При этом на уровне региональных органов власти должен осуществляться выбор наиболее оптимальной стратегии в условиях складывающейся конъюнктуры рынка. Муниципальные органы власти должны вырабатывать собственные меры по достижению поставленных ориентиров развития посредством реализации выбранной стратегии, основываясь на имеющемся опыте, исследовании зарубежных стран в области формирования систем местного самоуправления, а также исходя из сформированного ресурсного потенциала [2].

Так, можно выделить следующие экономические задачи, которые должны быть решены на муниципальном уровне:

- ◆ стратегическая ориентация на достижение поставленных целей посредством достижения согласованности принимаемых тактических управленческих решений на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления;
- ◆ повышение эффективности формирования доходной части бюджета муниципального образования;
- ◆ рост адаптивности муниципальных образований к изменениям факторов внешней среды;
- ◆ совершенствование инновационно-инвестиционных процессов на территории муниципального образования;
- ◆ повышение конкурентоспособности организаций различной направленности на территории муниципального образования;
- ◆ расширение границ для межрегионального сотрудничества субъектов хозяйствования;
- ◆ повышение социальной защищенности населения на территории муниципального образования;
- ◆ рост социально-экономических показателей развития организации муниципальной собственности.

Эффективность реализуемых задач, на наш взгляд, заключается в комплексном подходе, оказывающем влияние на развитие всей макроэкономической системы в целом. При этом комплексность заключается не только в систематизации принимаемых управленческих решений на местном уровне управления, но и в их согласовании на всех уровнях власти. При этом порядок согласования реализуемых мер не должен носить длительный временной период.

В этой связи, этапизация и последовательность в решении управленческих задач позволит достигать поставленные стратегические ориентиры в установленные сроки.

По нашему мнению, в основе достижения задач, определенных на муниципальном уровне управления, должна лежать действенная стратегия развития как народного хозяйства страны в целом, так и отдельных территориальных образований. Отметим, что выбираемая стратегия зависит, прежде всего, от стратегической направленности объекта исследования и существующих у него ресурсов: материальных, финансовых, производственных, трудовых. Следовательно, необходимым представляется проведение анализа складывающейся ситуации и определении дальнейших перспектив развития территории при выделении потенциальных источников привлечения финансовых средств [3].

Для муниципальных образований РСО-Алания проблема финансового обеспечения является одной из основных. При этом финансовая зависимость от региональных и федеральных органов управления значительным образом ограничивает их деятельность по формированию собственной финансовой составляющей. В этих условиях федеральные, региональные и муниципальные органы власти должны совместными усилиями выработать действенный механизм, обеспечивающий финансовую устойчивость муниципальных образований, учитывая имеющийся потенциал. Однако, сложность заключается в том, что на территории нашей страны могут создаваться большое количество муниципальных образований, отличных по уровню своей обеспеченности.

Следовательно, формируемые на федеральном уровне управления общие положения развития муниципальных образований должны уточняться на региональном уровне с учетом существующих тенденций их развития. При этом возможной становится и группировка территориальных образований по ряду признаков, позволяющих выделить из них: наиболее обеспеченные различными ресурсами территории, необеспеченные ресурсами образования, дотационные зоны, эффективно функционирующие районы. Такое деление, по нашему мнению, позволит сформировать для каждой из групп наиболее перспективные направления развития, учитывая сложившийся уровень развития регионов и муниципальных образований, а также накопленный потенциал.

В процессе реализации выбранной стратегии возможно внесение необходимых корректив, однако, их направленность не должна быть кардинальной. Детализация осуществляемых мероприятий должна осуществляться на муниципальном уровне управления посредством применения современных средств получения и обработки информации при оптимизации затрачиваемых ресурсов, повышая, тем самым, степень достижения планируемого результата.

Таким образом, на наш взгляд, при формировании эффективной системы местного самоуправления на федеральном уровне власти становится обоснованным повышение регулирующей и кон-

тролирующей функций управления, на уровне органов региональной власти — прогнозирования и планирования, на уровне местного самоуправления — координации и организации.

Разграничение указанных функций позволит, по мнению автора, повысить уровень показателей социально-экономической эффективности деятельности отдельных территорий и будет способствовать росту их конкурентоспособности, что является неотъемлемой составляющей процесса развития рыночных отношений в нашей стране [1].

Таким образом, формируемая система местного самоуправления для того, чтобы быть эффективной, должна удовлетворять следующим требованиям: быть адаптивной, гибкой; отвечать современным потребностям развития региональной экономики; удовлетворять социальные потребности населения, проживающего и работающего на территории муниципального образования; характеризоваться высокой степенью защищенности от воздействий факторов внешней среды; формироваться на основе действенного правового регулирования; способствовать развитию организаций различных форм собственности на территории муниципального образования; функционирующие на территории муниципального образования субъекты хозяйствования должны характеризоваться высоким уровнем инвестиционной привлекательности и обладать значительным инновационным потенциалом; способствовать развитию межтерриториальных взаимодействий [2, 3].

Данные требования, по нашему мнению, позволяют рассматривать муниципальные органы власти в единой системе управления народным хозяйством страны, как равноправных участников рыночных отношений.

В основе управления экономикой региона должен лежать принцип баланса интересов участников экономической деятельности, А само согласование интересов в регионе должно носить целенаправленный характер и принимать форму единого консолидированного процесса в рамках сложившихся моделей и совокупности форм взаимодействия субъектов региональной экономики. Процессный подход к согласованию интересов позволяет на основе четко разработанных этапов отразить взаимосвязь и взаимозависимость всех многочисленных субъектов экономики для принятия решений при формировании экономической политики в регионе и учету их интересов в процессе ее разработки. Необходимость применения процессного подхода к согласованию интересов вызвана, в первую очередь, отсутствием достаточного опыта как со стороны отдельных предприятий и организации, так и со стороны региональных властей и потребностью в такого рода разработках [3].

Развитие региона осуществляется в результате взаимодействия различных звеньев хозяйственной системы, и сложность решения проблемы состоит в том, что конечная результативность региональной хозяйственной системы формируется в результате решений, принимаемых экономически самостоятельными субъектами региональной экономики. Простая сумма решений не может автоматически обеспечить комплексное социально-экономическое развитие региона. Это объясняется различием интересов субъектов, участвующих в экономических, финансовых, инвестиционных и других процессах, протекающих на территории региона. Эти различия, как было рассмотрено в предыдущих главах, могут принимать характер противоречий, поэтому главное требование к механизму управления экономикой региона состоит в разрешении противоречий между отдельными субъектами и сведению к минимуму возможных негативных последствий от столкновения интересов; а также к созданию таких условий деятельности, при которых достигался бы определенный баланс интересов, а ущемление интересов отдельных субъектов неизбежно бы приводило к нарушению нормального хода воспроизводства, возникновению резких диспропорций и, в конечном счете, к потерям, которые ощущали бы многие субъекты [2].

Представляется необходимым обратить внимание на тот факт, что благоприятные результаты в деле согласования интересов для региона связаны с повышением эффективности достижения целей регионального развития за счет проведения серьезной работы по выявлению и согласованию интересов экономических агентов на основе комплексного использования потенциала региона.

Итак, обеспечение согласования интересов целевых групп необходимо для комплексного и эффективного социально-экономического развития региона. Целевые группы интересов должны быть включены в процесс разработки стратегии и политики регионального развития реально, а не на «словах» и декларируемых лозунгах. В связи с этим выявление и анализ целевых групп и их интересов представляется крайне важным для всего процесса согласования.

Процесс согласования экономических интересов состоит из ряда этапов:

1 этап.

Основной задачей первого этапа является комплекс подготовительных работ для выявления и анализа интересов субъектов экономики. На этом этапе происходит разработка анкет для представителей групп интересов, определение круга (выборки) опрашиваемых, времени проведения опросов и др.

При этом важными условиями результативной подготовки к проведению широкомасштабного анкетирования и последующего анализа интересов являются следующие:

- научное и методологическое обеспечение, состоящее из обоснования необходимости проведения анкетирования, формулирования его целей, задач и содержания;
- организационное обеспечение, предусматривающее необходимость разработки сопутствующих материалов по порядку проведения анкетирования, его срокам, распределению между участниками анкетирования задач и ответственности;
- кадровое обеспечение, предусматривающее специальную подготовку кадров для участия в анкетировании. Особую значимость имеет сам процесс подготовки анкет, которые долж-

ны выполняться высококвалифицированными кадрами, как экономического профиля, так и специалистов других отраслей, так как от точности, полноты и корректности составленных анкет зависит и результат анкетирования;

- информационное обеспечение, дающее представление об объеме и содержании необходимой информации, о возможностях автоматизации информационных процедур;
- экономическое обеспечение, в состав которого входят определение условий, объемов и источников финансирования анкетирования;
- техническое обеспечение, которое заключается в наличии технических средств, необходимых для составления анкет и обработки их результатов.

Результатом первого этапа является разработка анкет и доведение их до респондентов,

2 этап.

На втором этапе по инициативе региональных органов власти осуществляется анкетирование субъектов, выявление их интересов в разрезе основных групп и подгрупп на основе подготовленных анкет. Разрабатывается три (четыре) типа анкет — для предпринимателей и руководства предприятий, для представителей органов власти, для населения (общественности). Три (четыре) типа анкет необходимы для того, чтобы акцентировать внимание респондента только на одну сферу интересов. Каждый респондент в соответствии с его социальными ролями может входить сразу в несколько групп интересов. Это влияет на объективность данных им ответов. В анкетировании принимают участие следующие сопелные группы интересов:

- бизнес: по отраслевой принадлежности, по величине бизнеса;
- власть: сотрудники представительств федеральных ведомств в регионе, органов законодательной и исполнительной власти субъекта РФ, органов местного самоуправления;
- население: работники предприятий, работники бюджетной сферы, работники сельскохозяйственной сферы, частные предприниматели, учащиеся и студенты, пенсионеры;
- представители общественных некоммерческих организаций (НКО).

На наш взгляд, перечень вопросов может быть сконструирован и иначе, в зависимости от специфики региональных проблем, уровню его социально — экономического развития, предпочтений экспертов и т.д.

На данном этапе происходит статистическая обработка полученных анкет с использованием стандартных программных продуктов.

Результатом второго этапа является представление анкет в «удобной» для анализа форме.

3 этап.

Следующим этап работы заключается в построении матриц интересов. Как правило, матрица строится по двум основным критериям: по субъектам и по их интересам (такие матрицы можно встретить, например, в работах [4]).

Составление перечня ключевых интересов является особенно важной процедурой разработки анкет, поэтому для этого необходимо привлекать высококвалифицированных специалистов.

На наш взгляд, формулировки интересов и их перечень должен соответствовать, как минимум, следующим принципам:

- формулировка интересов должна однозначно интерпретироваться;
- простота и краткость формулировки интереса;
- интересы не должны дублироваться (под разными формулировками, но с однозначным смыслом);
- перечень должен быть оптимальным по объему (с одной стороны, необходимо охватить все аспекты интересов, с другой — слишком большой список может привести к затруднению его восприятия респондентами, и, как следствие к необъективности ответов, что может сказаться на результатах и выводах анкетирования);
- перечень должен быть одинаков для всех типов анкет, что обеспечит сопоставимость данных, их интерпретацию и облегчит анализ точек совпадения и расхождения интересов.

Перечень интересов можно сгруппировать по видам; например, группа экологических, инвестиционных интересов, производственных, социальных институциональных и т.д.

Результатом третьего этапа являются матрицы интересов в разрезе групп и подгрупп, готовых для их анализа.

4 этап.

На этом этапе происходит анализ матриц интересов, поэтому он является ключевым во всем процессе согласования. Анализ интересов различных субъектов региональной экономики является важнейшей предпосылкой создания механизма, с помощью рычагов которого обеспечивается достижение интересов и целей субъектов и формирование невраждебной среды для их текущей деятельности. Поэтому, на данном этапе особенно важно выявить интересы, носящие противоречивый, конфликтный характер и способные привести к принятию взаимоисключающих решений и усилить напряженность в регионе.

Анализ целесообразно начинать с сопоставления интересов и выявления пересекающихся. При этом сопоставление интересов необходимо проводить по группам:

- ❖ региональные властные структуры и бизнес (отдельно по размерам и отраслевой принадлежности);
- ❖ региональные властные структуры и представительства федеральных ведомств;
- ❖ региональные властные структуры и администрация муниципальных образований;

- ❖ региональные властные структуры и население региона;
- ❖ региональные властные структуры и общественные организации;

Для удобства при анализе можно также воспользоваться матричным методом и составлять матрицы сочетания (пересечения) интересов. При этом в местах пересечения следует проставить данные из обобщенных матриц. Такие матрицы позволят выявить пересекающиеся интересы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ тенденций развития регионов России: типология регионов, выводы и предложения. М.: Изд-во «Тасис», 2004.
2. Беляков С.С. Влияние внутренних и внешних факторов на формирование социально-экономической структуры муниципальных образований. М.: Макс Пресс, 2003.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. 4-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.
4. Компетентность местного самоуправления: Федер. аспект / под ред. И. Я. Бабицева. М.: Вост. рубеж, 2002.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ, ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ

А.Т. АЙДИНОВА,

старший преподаватель
кафедры экономики предприятия и бизнес-технологий в АПК,
кандидат экономических наук, ГОУ ВПО
«Ставропольский государственный аграрный университет»,
355014, Ставрополь, Зоотехнический пер., 12;

А.С. ПОПОВА,

доцент кафедры экономики,
менеджмента и рекламы, ГОУ ВПО
«Ставропольский государственный педагогический институт»,
355035, Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Ленина, д. 417а

Статья посвящена исследованию процессов формирования, функционирования и развития локальных рынков услуг. Рассмотрены классификация услуг, основные тенденции развития, что позволило сформулировать закономерности развития рынков услуг.

Ключевые слова: услуги; локальный рынок услуг; сфера услуг; перспективы развития.

Коды классификатора JEL: L84, L85.

Переход к рыночной экономике ознаменовал интенсивный рост объема рыночных услуг. В настоящее время увеличивается не только стоимостный объем платных услуг, но и их качественные параметры — по диапазону и разнообразию. Динамика стоимостного объема услуг является производной от динамики стоимостного объема спроса на этого рода услуги и реагирующего на него предложения рыночных услуг. Следует помнить, что локальные рынки услуг имеют важную особенность в аспекте рыночных организаций.

Как известно, теория рынка стремится к достижению долгосрочного стабильного рыночного равновесия, но локальный рынок услуг не в состоянии быть равным им, т.к. в сфере услуг величина спроса всегда превышает предложение [1]. Рыночные перемены в сфере организации производства жизненных благ позволили преодолеть период диспропорции между спросом и предложением рыночных услуг в российском обществе. Рынок услуг стал формироваться в первой половине 90-х годов, следуя процессу рыночных реформ и приватизации. До этих пор деятельность секторов услуг жестко регулировалась государством, а в большинстве случаев государство являлось основным поставщиком услуг.

Активизация процессов наблюдается в сферах страхования и банковского дела, компьютерных технологий и телекоммуникаций, торговли, туризма. Экономические реформы РФ привели к созданию новых видов услуг на рынке, а именно: аудиторские, консалтинговые, компьютерные, бухгалтерские, услуги в области рекламы, PR, услуги по проведению операций на рынке недвижимости и по подбору персонала [1].

На развитие рынка услуг большое влияние оказывает также научно-техническая революция: появляются новые виды услуг, повышается качество обслуживания, снимаются технические барьеры в передаче некоторых услуг, что открывает для них новые рынки. Но в целом российскую индустрию услуг можно охарактеризовать как развивающуюся и ее состояние в настоящее время требует системного подхода к стратегии развития и регулирования рынка услуг, с учетом соблюдения баланса интересов поставщиков и постоянной конкурентной среды участников рынка.

На протяжении двух последних десятилетий рынок услуг является одним из динамично развивающихся. Многие сектора услуг не требующие больших капиталовложений, являются фактором социальной стабильности региона, обеспечивая создание новых рабочих мест на закрепленной территории.

Все многообразие услуг в современной экономике можно сгруппировать в несколько крупных, функционально более или менее однородных подразделений весьма разнородной структуры [1]:

1. Транспорт:

- ◆ пассажирский (перевозка пассажиров всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг);
- ◆ грузовой (перевозка грузов).

2. Поездки:

- ◆ деловые (товары и услуги, приобретаемые нерезидентами, путешествующими по делу: командировки);
- ◆ личные (туризм).

3. Связь (услуги почтовой, курьерской, телефонной и иной связи между резидентами и нерезидентами).
4. Строительство.
5. Страхование.
6. Финансовые услуги.
7. Компьютерные и информационные услуги (консультации в области компьютерных программ, обслуживание компьютеров и т.д.).
8. Роялти и лицензионные платежи.
9. Другие бизнес-услуги:
 - ◆ посреднические услуги;
 - ◆ лизинг;
 - ◆ прочие деловые, профессиональные и технические услуги (правовые, управленческие, бухгалтерские, рекламные и иные услуги, услуги по проектированию, картографии и т.д.).
10. Личные, культурные, рекреационные услуги:
 - ◆ аудиовизуальные (производство фильмов, программ, дисков и т.д.);
 - ◆ прочие (показ выставок, проведение мероприятий).
11. Правительственные услуги (поставка товаров в посольство, консульство, услуги, оказываемые международными организациями по сохранению мира).

В рамках услуг объединяется широкий круг видов хозяйственной деятельности, направленных на удовлетворение личных потребностей населения и нужд производства, а также общественного потребления в целом.

Одна из главных закономерностей общественного развития — опережающий рост сферы услуг в сравнении с материальным производством и расширение ее хозяйственных позиций. В услугах формируются такие ключевые факторы экономического роста, как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии, а также глобализация хозяйственной деятельности. Важнейшее значение имеют глубокие научно-технические, качественные и структурные изменения в самих отраслях сферы услуг, которые повышают ее вклад в развитие общества и создают необходимые предпосылки для дальнейшего прогресса. Благодаря переходу к рыночной системе и открытому формированию рынков услуг, данная сфера в настоящее время вышла на одно из первых мест в системе динамичных параметров региональной экономики. Динамика стоимостного объема услуг является производной от динамики стоимостного объема спроса на подобного рода услуги [1].

Для анализа спроса на рынке услуг важно осознать, что негосударственные структуры выполняют, по существу, роль бизнеса, который в современных условиях играет заведомо подчиненную роль в любой сфере производства. Предложение услуг характеризуется спектром разнообразия форм и методов благ и товаров, что рассчитано, в свою очередь, на различные уровни требований потребителей, их базового образования и размеров дохода.

В результате можно выделить три фазы развития систем потребления, имеющие различные приоритеты по видам услуг и сопровождающиеся различными тенденциями по их изменению во времени.

Первая фаза в формировании, функционировании и развитии рынков платных услуг характеризуется ростом спроса на все виды услуг, при этом приоритетным направлением выступает развитие количественного насыщения первичных потребностей. Именно на первую фазу приходится наибольший объем стоимостного спроса.

Вторая фаза формирования и развития рынков платных услуг характеризуется ростом спроса на услуги основного и профессионального характера и снижением спроса на услуги первичного характера. Здесь ключевым направлением выступает развитие услуг по основному признаку, на котором потенциальный спрос достигает максимального значения.

Третья фаза в развитии рынков платных услуг характеризуется продолжающимся ростом спроса на качественные услуги и сокращением спроса на услуги первичного характера. Приоритеты перемещаются в область развития специализации производства.

В соотношении спроса и предложения на рынке услуг главную роль играет «неудовлетворенный спрос», отказывающийся поглощать структуру и качество услуг. В структуре совокупного спроса имеют место стратегические перспективы для экономики региона и страны в целом.

Конкурентная среда рынка услуг актуализирует рассмотрение целевых рынков по предоставлению услуг. Для этого необходимо маркетинговые коммуникации, а также комбинированный способ продвижения коммерческих видов услуг на рынке. Это связано с проблемами социально-экономического характера развития региона [2].

Основной метод завоевания рынка услуг можно осуществить посредством интегрированных маркетинговых коммуникаций, максимально использующих фундаментальные принципы коммуникаций. Увеличение объемов продаж есть главная задача, от которой зависит положительное развитие любого бизнеса.

Для оценки экономической эффективности рынка услуг, необходимо учитывать его «рыночное» месторасположение для возможности реализации его различных функций на макроуровне [1].

Анализ рынка услуг должен включать в себя следующие показатели [5]:

- число фирм-производителей потребительских услуг в регионе;
- оценка емкости рынка услуг;

- сегментация рынка по уровню специализации;
- границы рынка и их четкое определение в пределах региона;
- оценка величины потребительской базы;

Конкуренты и их производственные зоны по сегментам рынка услуг.

Таким образом, рынок услуг — специфическая социальная сфера, приоритетными функциями которой выступают репродукция рационального устройства конкретной отрасли экономики, а также рост эффективности специализированного производства в регионе.

Улучшение ситуации на рынке услуг зависит от иностранных инвестиций, но, в то же время, либерализуя эту сферу, необходимо поддерживать баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в инновациях для создания современной инфраструктуры. Ведь без эффективно функционирующей сферы услуг с развитым транспортом, связью, торговлей, финансово-кредитным и страховым секторами, комплексом деловых услуг, сферами образования и здравоохранения, отвечающим современным требованиям, Россия не сумеет создать эффективное рыночное хозяйство и достойно войти в мировую экономику [1].

Рынки услуг можно охарактеризовать всеми достоинствами, присущими развитым формам рыночной организации общественного производства — они пресыщены представляемыми формами и видами всех услуг, обновления ассортимента, удовлетворения потребностей в сфере потребления людей, рост качества услуг.

Принципиальная модель рынков услуг включает необходимость выявления качественных характеристик целевой аудитории, определения ее количественных параметров, прогнозирование ценового поведения основной массы субъектов спроса на рынке услуг, а также возможную стратегию конкурирующих организаций.

Таким образом, современные тенденции регионального развития формируются под усиливающимися процессами коммерциализации в предоставлении услуг, что стратегически изменяет уровень качества всех услуг и механизм функционирования соответствующего рынка. На современном этапе рынок услуг становится необходимым средством выживания индивидов, социальных групп и всего общества в конкурентной среде, полноценной и эффективной деятельности, приносящей стабильный доход и моральное удовлетворение.

Одной из важнейших закономерностей развития экономики является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг в экономике. Это находит выражение в увеличении доли трудовых, материальных, финансовых ресурсов, используемых на рынке услуг. По мере развития общества, роста производительных сил, происходит определенное развитие рынка услуг. Наблюдается увеличение занятости, рост технической оснащенности труда, внедрение более совершенных технологий.

Состояние российской экономики, в рамках которого осуществляется переход к устойчивому подъему производства, породил разнообразные способы адаптации организационно-экономических реформ хозяйствования к рыночным условиям деятельности. К числу основных рыночных реформ организации региональной экономики относится феномен «локального рынка» как определенной подсистемы хозяйствования, имеющей «сквозное» строение, интегрирующее макро-, мезо- и микроэкономические уровни производства. С позиций альтернативного процесса глобализации и локализации рыночной системы рынок представляет собой систему локальных рынков, совмещающую все имеющиеся в экономике страны уровни хозяйствования; отсюда следует локализация рынка и процесс развития российской экономики. Процесс локализации рынков в настоящее время отмечается стабильными и специфическими локальными рынками, которые работают по собственным правилам, используя при этом современные информационные технологии с минимальными издержками обращения. В концептуальном подходе изучения модели рынка услуг, локальный рынок представляет стабильно-неравновесное состояние, так как величина спроса на платные услуги сферы потребления в трансформационный период объективно превышает их предложение; эта парадигма спроса является специфической особенностью экономики, отражающей социальные последствия искусственного ограничения предложения услуг. Социальный потенциал локального рынка определяется возможностью приобретения такого профиля, качества и уровня, которые не зависят от потенциала территории и определяются только рыночным механизмом — платежеспособной потребностью основных субъектов спроса платных услуг [1, 4].

Формирование и функционирование рынка услуг экономически оправданно в отсутствии возможности моментального захвата глобальной доли рынка, специально-направленного бюджета для выхода на рынок, достоверной информации о коммуникациях, а также построения сбытовой сети конкурентов. Фирменная локализация рынка услуг неоправдана в ситуации глобального наступления на рынок или отсутствия возможности сегментации рынка, а также существования острой конкуренции в заданном секторе сферы потребления. Экономическая эффективность локализации рынка услуг определяется мерой позиционирования и специализации рыночной услуги, разделения сфер влияния и возможность постепенного завоевания сегмента рынка, сегмента рынка на локальные целевые области, стимулирование продаж рыночных услуг, где превосходит поддержка устойчивого спроса посредством завоевания лояльности. Главным свойством услуги является оборот и рентабельность, целенаправленная адресация группам потребителей, персонализированные воздействие на клиентуру.

Стратегические перспективы развития рынков услуг на российских территориях во многом зависят от разработки федеральными центрами специальных программ управления для различных

сегментов рынков благ. Только такие рынки способны формировать активную среду потребителя, изменяющую традиционную систему взаимодействия производителей и потребителей услуг.

Таким образом, реализация указанных направлений позволит создать условия для увеличения интеграционных возможностей на рынке услуг, модернизировать новые способы дифференциации услуг, создать условия, обеспечивающие свободный и равный доступ населения ко всем видам рыночных услуг, активизировать процесс сегментации рынка благ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамкий А.И. Потребительский спрос и предложение на внутреннем рынке// Экономист. № 5. 2002. С. 34.
2. Ивницкая И.И. Локальный рынок потребительских услуг. М.: ООО «Мир данных», 2005.
3. Иванов Г.П. Основы формирования хозяйственного механизма в сфере услуг. М.: МГУ, 2001.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. СПб: Вильямс, 2006.
5. Панкратьева Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики// Вопросы статистики. 1998. № 4. С. 25–28.

МОДЕЛИРОВАНИЕ КУМУЛЯТИВНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА И ПАТЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ

Р.И. МАТВЕЕВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

В работе анализируется оптимальная степень форвардной патентной защиты в рамках модели конкуренции за разработку инновации и получение патента, состоящей из двух стадий.

Ключевые слова: моделирование; инновации; патентная политика; конкуренция.

Коды классификатора JEL: O34.

Основой долгосрочного экономического роста является рост производительности труда, который зависит, в свою очередь, от двух главных факторов: от увеличения объема капитала, применяемого в процессе производства, и от научно-технического прогресса. Необходимым условием использования достижений науки и техники в реальном секторе экономики является инновационная деятельность хозяйствующих субъектов. Решение важнейших социально-экономических задач невозможно без формирования отношений по поводу эффективного создания и использования продукта инновационной деятельности. Превращение инноваций в первостепенный способ повышения эффективности производства и конкурентоспособности продукции предполагает решение проблем реализации отношений интеллектуальной собственности в инновационной сфере, совершенствования государственного регулирования инновационных процессов и формирования рациональных механизмов стимулирования инновационной деятельности [3, 2, 1]. Одним из объектов интеллектуальной собственности является патент, удостоверяющий авторство, приоритет и эксклюзивное право на использование изобретения в течение срока действия патента. Система патентов преследует двойную цель: во-первых, стимулирование инвестиций в разработку инноваций (изобретательства), что компенсируется временной монопольной властью на использование новшества; во-вторых, распространение передовой технологии (инновационного продукта) на благо всего общества. Однако злоупотребление патентной монополией способно привести и к прямо противоположному результату — искусственному сдерживанию научно-технического прогресса.

В настоящей работе предложена модель двух последовательных конкуренций за обладание патентами (предполагается, что вторая конкуренция за разработку инновации может начаться только после получения первой инновации); в инновационную отрасль имеет место свободный вход. Проводится различие между двумя случаями, в соответствии с тем, являются ли последовательные инновации субститутами или нет.

При кумулятивном инновационном процессе инноваторы должны быть как защищены от имитации инновации (лагированная защита патента), так и вознаграждены за открытие пути последующим усовершенствованиям (форвардная защита патента). В работе анализируется оптимальная степень форвардной патентной защиты в рамках модели конкуренции за разработку инновации и получение патента, состоящей из двух стадий, причем допускается, что лидер первой стадии конкуренции (фирма-инноватор) может участвовать и во второй стадии и может быть лидером и второй стадии.

Патентная система обеспечивает защиту патента двумя путями [5, 4]. Во-первых, некоторая защита неявно обеспечивается требованием новизны изобретения (патентоспособности). Во-вторых, защита патента обеспечивается границами патента. Границы патента накладывают ограничения на продукты (технологии), которые не могут производиться другими фирмами без лицензии патентообладателя. Заметим, что даже патентоспособная инновация может нарушать условия патента на предшествующую инновацию. Граница лага ограничивает имитацию, определяя продукты (технологии) ниже по качеству запатентованных, которые не могут производиться без лицензии. Форвардная граница ограничивает будущих инноваторов, определяя продукты (технологии) более высокого качества, чем запатентованные, которые не могут производиться без лицензии. Итак, граница лага обеспечивает защиту патента против потенциальных имитаторов, а форвардная граница — против инноваторов.

Отмеченные два инструмента защиты патента — требование новизны изобретения (инновации) и форвардная граница — определяют стимулы кумулятивного инновационного процесса в целом, поскольку определяют распределение прибыли, создаваемой последовательными инновациями. При наличии указанных двух инструментов защиты патента: условия патентоспособности и форвардной границы в принципе существуют четыре режима патентной политики, соответствующих тому, является ли вторая инновация непатентоспособной и нарушающей условия патента на инновацию первого поколения (*UI*), непатентоспособной и не нарушающей условия патента на первую инновацию (*UN*), патентоспособной и нарушающей условия патента на первую инновацию (*PN*) и патен-

госпособной и не нарушающей условия патента на первую инновацию (PN). Режим UN может быть исключен из рассмотрения, поскольку в этой ситуации отсутствуют стимулы для инвестирования во вторую инновацию (которая, будучи открытой, становится общедоступной). Если вторая инновация непатентоспособна и нарушает условия патента на первую инновацию, только первый инноватор может на законных основаниях использовать ее, так что только он имеет стимулы для инвестирования в инновацию. Поэтому в режиме UI межвременные экстерналии полностью интернализируются. В режиме PI второй патент нарушает условия защиты первого, поэтому оба патента являются взаимно блокирующими, и ни один из инноваторов не может использовать вторую инновацию без согласия другого. Это позволяет первому инноватору получить некоторую ренту от второй инновации, даже если она разработана другой фирмой. Когда второй патент не нарушает условия первого, первый патентообладатель не имеет прав контроля над второй инновацией, и поэтому в режиме PN первый инноватор не получает ренты от инновации второй стадии. Очевидно, обсуждаемые три режима следующим образом расположены по убыванию степени форвардной защиты: UI обеспечивает наиболее сильную защиту первому инноватору, PN наиболее слабую.

Обозначим через V_i поток дохода, приобретаемого первым инноватором. Тогда, предполагая для простоты бесконечный срок действия патента, получаем частную стоимость первой инновации в виде $v_1 = V_1/r$, где r — дисконтная ставка. Аналогично, $v_2 = V_2/r$ представляет собой частную стоимость второй инновации. Считаем, что в начале каждой стадии конкуренции за разработку инноваций ($t = 1, 2$) каждая фирма i принимает программу научно-исследовательских работ x_{it} и несет единовременные издержки $c_i x_{it}$, где c_i — удельные затраты на разработку инновации на t -ом этапе. Программа научно-исследовательских работ определяет ожидаемое время успешного завершения проекта согласно случайному процессу Пуассона. Исследовательские проекты различных фирм предполагаются независимыми друг от друга, так что совокупная мгновенная вероятность успеха равна сумме индивидуальных вероятностей.

Решение получим методом обратной индукции [5], начиная со второй стадии конкуренции. При режиме PN первый инноватор имеет эксклюзивные права на первую инновацию, но не имеет прав контроля второй инновации. Поэтому имеется свободный вход во вторую стадию конкуренции за получение патента, и второй инноватор не должен делиться своей прибылью v_2 с первым. В начале второй конкуренции функция выигрыша произвольной фирмы i (т.е. текущая величина ожидаемого дохода за вычетом затрат на исследования) имеет вид

$$\pi_i = \int_0^{\infty} e^{-(X_2+r)\tau} x_{i2} d\tau - c_2 x_{i2} = \frac{x_{i2} v_2}{X_2 + r} - c_2 x_{i2}, \quad (1)$$

где $X_2 = \sum_i x_{i2}$ представляет собой совокупную программу исследований. При условии свободного входа в научно-исследовательскую отрасль X_2 определяется условием нулевой прибыли $\pi_i = 0$, которое приводит к следующему выражению для X_2^{PN}

$$X_2^{PN} = \frac{v_2}{c_2} - r. \quad (2)$$

Далее рассмотрим режим UI , при котором технология второго поколения непатентоспособна. В этом случае только первый инноватор будет иметь стимулы для разработки новой технологии, поскольку может помешать любой другой фирме использовать новую технологию, а сам может использовать ее без выплаты лицензионного платежа. Поэтому фирма-победитель первого периода конкуренции (фирма-лидер) является монополистом на второй стадии конкуренции. Лидер выбирает инвестиции в научно-исследовательские разработки с целью максимизации ожидаемой прибыли

(1), что приводит к соотношению $X_2^{UI} = \sqrt{\frac{rv_2}{c_2}} - r$. Благодаря своему монопольному положению лидер получает сверхприбыль во втором периоде конкуренции, составляющую $\pi_L^{UI} = (\sqrt{v_2} - \sqrt{c_2 r})^2$.

Наконец, рассмотрим режим P , в котором вторая инновация патентоспособна, однако имеет место нарушение прав патентообладателя первого периода. В этом случае второй патентообладатель может помешать всем остальным фирмам (включая лидера) бесплатно использовать свою новую технологию, но не может сам ее использовать без лицензии первого патентообладателя. И хотя первый патентообладатель может, очевидно, продолжать использовать свою оригинальную технологию, он не может использовать вторую инновацию без согласия второго патентообладателя. Поэтому между двумя патентообладателями должны быть переговоры, и частная прибыль v_2 , получаемая от второй инновации, должна быть поделена между ними. Поскольку ни одна из фирм не может использовать новую технологию, полученную во втором периоде без согласия другой, наиболее вероятным исходом переговорного процесса будет деление прибыли пополам.

Найдем равновесные характеристики режима P :

$$\pi_L^P = \frac{v_2}{2} - c_2 r.$$

Очевидно, что

$$\pi_L^{UI} - \pi_L^P = \frac{1}{2} (\sqrt{v_2} - 2\sqrt{c_2 r})^2 > 0.$$

Полученное выше решение имеет место при $X_2^0 > 0$ т.е. при $v_2/c_2 > 4r$. При $v_2/c_2 \leq 4r$ равновесие влечет за собой условие $X_2^0 = 0$, и фирма-лидер действует в автономном оптимальном режиме, так что равновесное инвестирование в научные исследования совпадает с таковыми при режиме *UI*.

Исследовав равновесные характеристики второй стадии конкуренции за получение патента, перейдем к исследованию первой стадии конкуренции. Во всех режимах имеется свободный вход в первую конкуренции, но выигрыш победителя различен для каждого из режимов. В режиме *PN* выигрыш просто равен v_1 , поскольку первый патентообладатель не имеет ренты от второй инновации. Поэтому $X_1^{PN} = \frac{v_1}{c_1} - r$. В режиме *P* выигрыш в первом периоде конкуренции составляет $v_1 + \pi_L^{PI}$, что дает (при условии $v_2/c_2 \geq 4r$)

$$X_1^{PI} = \frac{v_1 + \frac{1}{2}v_2}{c_1} - \left(1 + \frac{c_2}{c_1}\right)r.$$

Наконец, в режиме *UI* (и в режиме *P* при условии $v_2/c_2 \leq 4r$) выигрыш составляет $v_1 + \pi_L^{UI}$, так что приходим к соотношению

$$X_1^{UI} = \frac{v_1 + (\sqrt{v_2} - \sqrt{c_2 r})^2}{c_1} - r.$$

Далее проведем анализ сравнительной статистики равновесия. Сравним совокупное инвестирование в разработку инноваций при различных режимах. Для удобства сравнения запишем решение в общем виде, включающем три рассматриваемых режима в качестве частных случаев. Пусть параметр α обозначает долю ренты первого инноватора во второй стадии конкуренции при условии, что во второй стадии конкуренции выигрывает другая фирма. Проводя анализ, подобный исследованию режима *P*, получаем

$$X_2(\alpha) = \frac{(1-\alpha)v_2}{c_2} - r$$

и $\pi_L(\alpha) = \alpha v_2 - \frac{\alpha}{1-\alpha} c_2 r$, откуда $X_1(\alpha) = \frac{v_1 + \alpha v_2}{c_1} - \frac{\alpha}{1-\alpha} \frac{c_2}{c_1} r - r$. Очевидно, режим *PN* соответствует уравнению $\alpha = 0$. При $\alpha \geq \hat{\alpha}$, где $\hat{\alpha}$ определяется решением уравнения $(1-\alpha)^2 = r c_2 / v_2$, успешная фирма-инноватор (отличная от лидера) получит настолько малую часть ренты второго периода, что вход во второй период фактически блокируется; поэтому $\alpha \geq \hat{\alpha}$ соответствует режиму *UI*. Режим *P* соответствует $\alpha = \min\left\{\frac{1}{2}, \hat{\alpha}\right\}$. Параметр α может отражать степень рыночной власти первого инноватора,

однако предложить естественную интерпретацию предельного измерения α с точки зрения патентной политики затруднительно. Однако сравнение трех режимов действия патента облегчается, если рассматривать α как непрерывный показатель эффективности будущей защиты патента.

Как следует ожидать, если более сильная защита обеспечивается первому инноватору, то это стимулирует инвестирование в первую инновацию и препятствует инвестированию во вторую инновацию. Анализ показывает, что инвестиции в разработку инноваций в первом (втором) периоде являются возрастающей (убывающей) функцией степени форвардной защиты патента α . Итак, экономический эффект от движения от режима *UI* к *PI* и от *PI* к *PN* состоит в сокращении доходов первого инноватора и увеличении доходов второго инноватора.

Такое движение никогда не будет желательным с точки зрения общественного благосостояния, если единственным источником неэффективности в рыночном равновесии является межвременная экстерналиа, возникающая в силу последовательной природы инноваций. В общем случае, однако, присутствуют два дополнительных источника неэффективности: при конкуренции за получение патента принцип «победитель получает все» приводит к избыточному инвестированию в научно-исследовательскую отрасль; с другой стороны, поскольку частные прибыли от успешной инновации меньше общественного выигрыша, имеется противодействующая тенденция к недоинвестированию в инновации. В присутствии этих дополнительных эффектов проблемы, решаемые патентной политикой, не сводятся к корректровке межвременной экстерналии.

Анализ показывает, что режим *UI* всегда приводит к недоинвестированию во вторую инновацию, поскольку существование конкуренции в научно-исследовательском секторе на первой стадии исследования имеет тенденцию само по себе противодействовать межвременной экстерналии, делая поэтому полную интернализацию субоптимальной. Хотя движение от режима *UI* к *PI* или к *PN* предполагает дискретное, а не предельное изменение в инвестировании в научно-исследовательский сектор и поэтому не должно быть желательным с точки зрения общественного благосостояния, имеется возможность увеличения благосостояния. Действительно, оказывается, что при симметричных инновациях общественное благосостояние максимально в режиме *PN* и минимально в режиме *UI*.

При отказе от допущения о симметричности инноваций идентифицированы различные факторы, препятствующие сильной форвардной защите патента. Во-первых, при условии свободного входа в научно-исследовательский сектор ожидаемое общественное благосостояние полностью определяется не присвоенной выгодой от инноваций. Следовательно, если не присвоенная выгода от второй инновации велика по сравнению с выгодой от первой инновации, становится общественно выгодным сдвигать стимулирование к инвестированию от инновации на первой стадии к инновации

на второй стадии путем снижения форвардной защиты патента. Во-вторых, если первая инновация становится более прибыльной, то частные выгоды обеспечивают более сильную мотивацию для инвестирования в первую инновацию; сдвиг рент к инноватору первой стадии становится менее привлекательным. Поэтому, по мере того как прибыльность первой инновации возрастает, следует ожидать, что режим *PN* будет привлекательнее режима *PI*, и режим *PI* привлекательнее режима *UI*. Аналогичный аргумент объясняет, почему сильная форвардная защита становится менее желательной, если издержки на получение первой инновации снижаются. Напротив, форвардная защита становится более желательной по мере роста неприсвоенной выгоды от первой инновации, увеличения прибыльности второй инновации или снижения издержек для разработки второй инновации. Наконец, если первая и вторая инновации являются субститутами, в режиме *PN* часть ренты первого периода переходит ко второму инноватору. Поскольку режим *PN* итак сдвинут в пользу последнего, это делает режим *PI* относительно более привлекательным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекетов Н. Государственная политика инноваций // Экономист. 2004. № 9. С. 64–70.
2. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 4–12.
3. Инновационная и конкурентная стратегия корпораций. Научно-аналитический обзор. М.: ИНИОН, 1994.
4. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Проспект, 2004.
5. Arrow K. Economic welfare and the allocation of resources for invention / The Rate and Direction of Innovative Activity. Princeton: Princeton University Press, 1962.

ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА «УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ» В ПРАКТИКУ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

О.С. КУЛИК,

ассистент кафедры финансового менеджмента,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: olga543@list.ru

В настоящее время концепция управления стоимостью приобретает все большее значение для компаний. В данной статье анализируется возможность внедрения данной концепции в практику деятельности ОАО «Донской табак».

Ключевые слова: концепция управления стоимостью; конкуренция; инвестиции.

Коды классификатора JEL: M21.

Развитие финансового и фондового рынков, глобализация экономики, усиление позиций профессиональных менеджеров изменили взгляд на управление компанией. Существовавшие ранее направления анализа результатов деятельности предприятия, постановки учета, управления денежными потоками компании, методы обоснования и оценки инвестиционных проектов трансформируются и меняют свое содержание и значение. Все большую роль в стратегических решениях менеджмента компании стал играть финансовый (или инвестиционный) взгляд на компанию как на объект потенциального вложения денег инвесторами на рынке. Однако, любое вложение средств в компанию приносит ожидаемый положительный экономический эффект лишь в том случае, если топ-менеджеры будут эффективно оценивать стоимость вверенного им бизнеса и поддерживать ее непрерывный рост. Сегодня эта задача решается с помощью концепции менеджмента «Управление стоимостью компании» или Value based management.

Данная концепция возникла в США в середине 1980-х. Ее основной смысл — все решения топ-менеджмента компании должны быть оценены точки зрения их влияния на ее рыночную стоимость. В первую очередь это делается в угоду инвесторам. Кроме того, собственникам компании полезно знать, сколько стоит их бизнес, чтобы понять, продолжать ли им заниматься. В 1990-х метод VBM пришел в Европу и Азию, а несколько лет назад новую философию управления стали использовать и крупные российские компании, которые хотели соответствовать требованиям западного инвестора [1] (например, компания «Вимм-Билль-Данн Продукты питания», СК РОСНО, ЮКОС, ЛУКОЙЛ и другие). Большой вклад в популяризацию стоимостного подхода к управлению внесли сотрудники консалтинговой компании McKinsey. Книга партнеров компании Тома Коупленда (Tom Copeland), Тима Коллера (Tim Koller) и Джека Мурина (Jack Murrin) «Стоимость компаний: оценка и управление» стала бестселлером деловой литературы во многих странах мира, в т.ч. и в России. Также можно говорить о формировании ряда школ, представленных разными консалтинговыми компаниями, пропагандирующими свои собственные системы управления стоимостью (Stern Stewart&Co, Marakon Associates, McKinsey&Co, PriceWaterhouse Coopers, L.E.K. Consulting, HOLT Value Associates и др.). Обороты компаний измеряются сотнями миллионов долларов, а число клиентов многими тысячами по всему миру, тратятся огромные средства на исследования проблем управления стоимостью. Все это способствует еще большему росту популяризации концепции управления стоимости как ключевой управленческой парадигмы нашего времени [5].

Базируясь на выводах И. Ивашковской [2], считаем необходимым отметить следующие основные причины популярности концепции управления стоимостью:

1. усиление динамичности бизнеса, повышение роли интеллектуальных ресурсов как факторов успеха в конкурентной борьбе;
2. усиление самой конкуренции, что ведет к необходимости удовлетворять интересы всех «заинтересованных лиц» (stakeholders) компании, под которыми понимаются группы потребителей, поставщиков, государственных органов и сам персонал компании (иными словами — все те, кто заинтересован в ее деятельности);
3. так называемый «конфликт интересов собственников и управленческих команд», заключающийся в нарушении баланса их разнородных интересов, в смещении фактического контроля над компанией от собственника к наемной команде — метод позволяет анализировать и оценивать результаты деятельности компании с учетом всех изменений, которые происходят в деловой среде.

В системе управления, нацеленной на создание стоимости, концепция Value based management тесно связана со сбалансированной системой показателей Balanced Scorecard, наиболее удачным инструментом для оценки развития и достижения поставленных целей и задач во всех аспектах

деятельности компании [4]. Нами была разработана система сбалансированных показателей для ОАО «Донской табак», предусматривающая дальнейшее внедрение концепции VBM (на пересечении кадровой проекции и проекции бизнес-процессов была создана дополнительная организационная перспектива, предусматривающая достижение стратегической цели «ориентация управления на рост стоимости компании (внедрение концепции управления стоимостью Value based management)» посредством контроля над показателями «число выделенных центров стоимости» и «количество сотрудников в данном ЦФО»).

Кроме дополнительно выделенной перспективы, для успешной взаимосвязи двух концепций, сбалансированная система показателей в каждой из четырех обязательных проекций должна содержать так называемые факторы стоимости. Рассмотрим, какие факторы стоимости содержит сбалансированная система показателей ОАО «Донской табак» (табл. 1).

Таблица 1

Факторы стоимости, содержащиеся в Balanced Scorecard ОАО «Донской табак»

Фактор стоимости	Наличие / отсутствие в BSC ОАО «Донской табак»	Теоретически рекомендуемая динамика	Рекомендуемая динамика в BSC ОАО «Донской табак»
1	2	3	4
ПРОЕКЦИЯ ФИНАНСОВ			
EVA	Наличие	EVA > 0 — компания приносит прибыль, превышающую затраты на капитал, что является основой создания стоимости, т.е. компания создает стоимость EVA < 0 — разрушает ранее созданную стоимость	EVA > 0, рост показателя
ПРОЕКЦИЯ МАРКЕТИНГА (КЛИЕНТСКАЯ)			
Удовлетворенность покупателей	Наличие		Рост показателя
Удержание клиентов	Наличие (группа показателей, влияющих на удержание клиентов)		Сокращение числа клиентов, перешедших к конкурентам, сокращение издержек, связанных с потерей клиента при росте оборота, качества, доли новых товаров в продажах и т.д.
Приобретение новых клиентов	Наличие (группа показателей, связанных с приобретением новых клиентов)		Сокращение издержек, связанных с привлечением нового клиента при росте оборота, качества, доли новых товаров в продажах и т.д.
Прибыльность клиентов	Наличие (показатели прибыльности регионов и точек продаж)		Рост показателя
Доля рынка	Наличие		Увеличение на 1,5% (до 7%) к 2010 году, к концу 2009 — на 0,5% (до 6%)
Ценностное предложение со стороны компании	Наличие (группа показателей, характеризующих ценностное предложение со стороны компании и лояльность клиентов и розничных торговых точек)		Рост числа встреч с клиентами с целью уточнения их требований, запросов, идей, анализа претензий, не менее 5 визитов в месяц к каждому стратегически важному клиенту, рост удовлетворенности обслуживанием, рост лояльности к компании и т.д.
ПРОЕКЦИЯ ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ			
Идентификация внутренних бизнес-процессов, подлежащих усовершенствованию и развитию с целью укрепления конкурентных преимуществ			
ПРОЕКЦИЯ ОБУЧЕНИЯ И РОСТА			
Удовлетворенность сотрудников	Наличие (группа показателей)		Рост показателей удовлетворенности сотрудников, признания достижений и количества премий за них при сокращении показателя «готовность к неоплачиваемым переработкам» и «процент пропущенных по болезни дней»
Удержание сотрудников	Наличие (показатели, характеризующие верность сотрудников)		Рост показателей «среднее время работы на предприятии, годы (средний стаж)», «доля сотрудников, являющихся держателями акций предприятия» при сокращении показателей «квота увольнения среди сотрудников, зачисленных на работу в течение последних пяти лет» и «коэффициент текучести ключевого персонала»

Умения и квалификация сотрудников	Наличие (показатели, характеризующие профессионализм сотрудников и рост их квалификации)		Рост показателя «сумма идей и предложений по рациональности, воспринятых на обучающих мероприятиях» при сокращении показателя «количество ошибок персонала», контроле показателя «затраты на обучение» и поддержании принятых ориентиров отклонений от нормативов и бюджетов
Возможность мгновенно получать информацию, необходимую для принятия управленческих решений	Наличие (показатели, связанные с развитием информационных систем и внутренней коммуникации (перспектива бизнес-процессов))		Рост показателей, связанных с информационными системами, рост показателей «степень распространения корпоративной газеты, журнала», «число людей, участвующих в создании корпоративной газеты, журнала» при контроле показателя «количество включенных в отчетность показателей». Количество сводных бюджетных форм — к 2011 году 3
Генерация инициатив	Наличие (в рамках группы показателей, характеризующих мотивацию сотрудников)		Рост показателей
Эффективность работы информационных систем	Наличие		Рост показателей

* составлено автором на основе разработанной для ОАО «Донской табак» системы сбалансированных показателей *Balanced Scorecard*

Таким образом, в компании ОАО «Донской табак» есть возможность внедрения концепции управления стоимостью *Value based management*.

Практический опыт компаний, применяющих УСК, позволяет сделать вывод о том, что существует определенный цикл в управлении стоимостью. Этот цикл обеспечивает не только постепенность, поступательность движения в направлении перемен, но и комплексность подхода, разносторонность охвата сфер и уровней управления. Рассмотрим все фазы цикла более подробно.

Первая фаза — анализ ключевых факторов стоимости компании, определяющих потоки денежных средств компании и ее инвестиционный риск, к числу которых относятся темпы роста предприятия, рентабельность продаж, ставка налога, инвестиции в оборотный капитал, инвестиции в долгосрочный капитал, горизонт планирования (продолжительность периода владения ключевыми компетенциями), затраты на капитал, или барьерная ставка. Задача первой фазы цикла — выявить, существуют ли разрушительные тенденции в инвестиционной стоимости компании и оптимальна ли комбинация факторов стоимости, обнаружить «зоны повышенной чувствительности». Фаза напоминает SWOT-анализ, только в данном случае он сфокусирован на взаимодействии факторов стоимости и уравнении инвестиционной стоимости компании, которое выглядит следующим образом:

$$FCFE = S_0 \times (1+g) \times PM \times (1-t) - S_0 \times g \times (IFAIR + WCIR),$$

(1)
где *FCFE* — поток денежных средств, свободных для изъятия собственником из бизнеса, или стоимость компании,

g — темп роста продаж,

S₀ — выручка прошлого года,

PM — рентабельность продаж через прибыль до вычета процентов,

t — эффективная ставка налога на прибыль,

IFAIR — инвестиции в долгосрочные активы после вычета амортизации,

WCIR — инвестиции в оборотные активы.

В данном случае используется уравнение инвестиционной стоимости компании, однако для оценки стоимости компании могут применяться и другие показатели, такие как экономическая добавленная стоимость (*Economic Value Added* или *EVA*) и доходность инвестиций на основе денежного потока (*Cash Flow Return on Investment* или *CFROI*). Наиболее рекомендуемым показателем в системе управления, нацеленной на создание стоимости, является показатель *EVA*. Факторы стоимости, формулы расчета, преимущества и недостатки данных показателей представлены нами на рис. 1.

Стоимость компании с помощью показателя *EVA* определяется следующим образом [5]:

Стоимость компании (*Firm Value*) =

Ранее инвестированный капитал (*Capital Invested in Assets in Place*) +

Текущая добавленная стоимость от капитальных вложений (*PV of EVA from Assets in Place*) +

Сумма текущих добавленных стоимостей от новых проектов (*Sum of PV of EVA from new projects*).

Третье звено в цикле управления стоимостью — изменения в оперативном управлении, в бизнес-процессах, построение их на новой, концептуальной основе. Опыт компаний, успешно управляющих стоимостью, позволяет обобщить необходимые изменения. Их спектр достаточно разнообразен. Минимальные изменения — это реорганизация управленческого учета, систем калькулирования

себестоимости и контроля расходов. Опыт показывает, что УСК как новая концепция менеджмента успешно внедрялось там и тогда, где и когда компания применяла учет по видам деятельности (activity based costing, ABC).

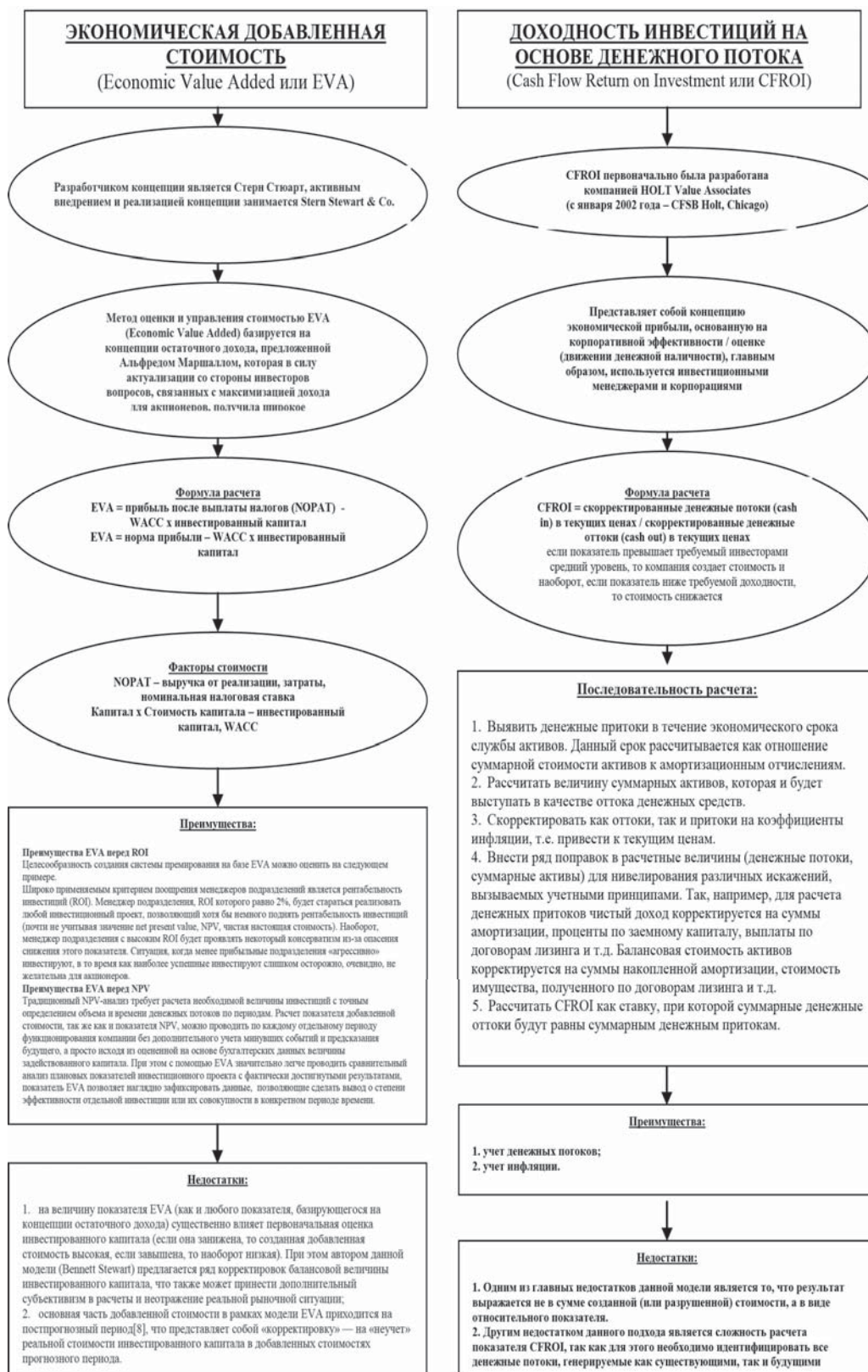


Рис. 1. Показатели EVA и CFROI [5, 6, 1, 3]

Вторая фаза цикла — перевод нового, стоимостного видения компании в практическую плоскость стратегического планирования. В первую очередь проводится анализ стратегии, основываясь на принципе создания инвестиционной стоимости компании, алгоритм которого состоит из двух частей: во-первых, проведение расчетов, необходимых для того, чтобы выявить влияние данного сценария на стоимость компании; «оцифровка» сценария, переложение его на язык конкретных величин факторов стоимости. Прodelав это, менеджмент компании сможет определить сценарии, создающие возможности роста стоимости. Затем нужно протестировать обсуждаемый стратегический сценарий на прочность, провести анализ чувствительности по типу «что произойдет, если...». Другая задача данной фазы цикла — увязать стратегическое планирование с разработкой пакета инвестиционных программ, а также с выделением ресурсов внутренним подразделениям компании по единому критерию — критерию потенциала роста стоимости капитала владельцев.

Еще одно изменение касается реорганизации подготовки бюджетов в компании. Успешные в области управления стоимостью предприятия добиваются кардинальных перемен в процедурах разработки и утверждения бюджетов. Суть таких перемен — создание нового типа системы взаимосвязей: с одной стороны, между бюджетами инвестиций и оперативными бюджетами и принятой стратегией компании — с другой. Новизна заключается в том, что компании постепенно переходят к финансированию под стратегию, а не под отдельные, пусть даже эффективные проекты. Более половины компаний, успешно внедривших УСК, действуют именно на основе такого принципа. Напротив, в фирмах, где процесс внедрения управления стоимостью был не завершен или прерван из-за неудач, только в 20% случаев удалось организовать поток финансирования под стратегии, а не под разрозненные проекты.

Интересный опыт накопила компания Cadbury Schweppes. После внедрения новой концепции УСК в ней коренным образом изменился бюджетный процесс. Из инструмента краткосрочного управления он превратился в предмет обсуждения менеджерами корпоративного центра и стратегических единиц основных параметров деятельности центров, их проблем. По результатам таких диалогов между этими двумя уровнями управления составлялся договор, рассчитанный на четыре года, в котором формализовались стратегические процессы. В соответствии с договором корпоративный центр берет на себя обязательство на протяжении четырех лет финансировать стратегические направления. В течение этого срока диалоговый режим взаимодействия сохранялся и использовался для обсуждения показателей деятельности. Вмешательство в стратегию происходило только в крайних случаях, если результаты явно отклонялись от намеченных. Понятно, что для установления такого рода взаимодействия и проведения глубокой перестройки управления необходимы особая внутренняя культура, высокий профессиональный уровень, мощная интеллектуальная составляющая.

Наконец, внедрение УСК должно опираться и на институциональные изменения, связанные с организационной структурой, оплатой труда, структурой информации для инвесторов, корпоративной культурой.

Институциональные изменения потребуются и в организационной структуре. Если вновь обратиться к реальному опыту компаний, мы увидим еще одну инновацию, сопровождающую внедрение концепции управления стоимостью. Речь идет о выделении так называемых центров стоимости, или центров капитализации внутри компании. Это новые центры ответственности, которые дополняют традиционную структуру. Их отличия связаны с новыми полномочиями и новыми возможностями по сравнению, например, с традиционными центрами прибыли. Центр стоимости — это самостоятельная стратегическая единица, работающая на сложившемся сегменте или нескольких сегментах рынка, имеющая дело с определенными типами потребителей и характера конкуренции, разрабатывающая собственную рыночную стратегию. У крупных многопрофильных компаний может возникать несколько крупных стратегических единиц, внутри которых выделяются два-три центра стоимости. Центр стоимости наделен самостоятельностью в области инвестиций, выбора проектов для внедрения, распределения финансирования. Инвестиционная самостоятельность означает следующее. Руководитель центра имеет право не только решать, какие активы приобретать и создавать, но и может ликвидировать неэффективные с точки зрения рыночной стратегии активы. Деятельность центра стоимости подчиняется долгосрочной задаче приращения инвестиционной стоимости компании, и для этого избирается модель оценки результатов деятельности, основанная на экономической прибыли.

Если компания применяет модель экономической добавленной стоимости, или EVATM, то результаты центра стоимости измеряются через эту модель. Он получает целевое задание по EVATM, и качество работы менеджеров оценивается на основе достижения именно этой цели. Руководство центра стоимости, в свою очередь, должно разработать целевые задания по ключевым факторам стоимости — темпам роста, рентабельности, инвестициям, определить параметры конкурентоспособности для остальных этажей управления, то есть для центров прибыли, центров доходов. Последние конкретизируют задания по ключевым факторам стоимости, представив их в детальном разрезе, формулируют целевые задания по более узким показателям персоналу своих центров и доводят эти задания до простейших уровней ответственности — центров затрат. Центр стоимости принимает на себя ответственность за свой вклад в копилку инвестиционной стоимости и инвестиционной привлекательности компании, по сути занимаясь планированием стоимости на вверенном ему участке бизнеса компании.

На примере ОАО «Донской табак» нам кажется необходимым выделить центр стоимости «заместитель директора по финансам», так как именно в финансовом управлении контролируется стои-

мость компании. Однако решения по принятию того или иного решения принимаются генеральным директором — руководителем табачного бизнес-комплекса, поэтому считаем необходимым выделить еще один центр стоимости.

Естественно, выделение центров стоимости поставит и вопрос об изменениях во взаимоотношениях с корпоративным центром. Примеры компаний, внедривших управление стоимостью, показывают, что происходит перераспределение функций между корпоративным центром и центрами стоимости. Роль первого кардинально меняется — с контролера на консультанта. Функции стратегического планирования перемещены в центры стоимости. При этом корпоративный центр гарантирует, что не будет вмешиваться в стратегический процесс без согласования и консультаций с менеджментом центров стоимости.

Переход к VBM не бывает простым, быстрым и автоматически успешным. Опыт лучших на этом пути показывает, что в акционерной компании эту «перестроечную» функцию необходимо организовать на уровне совета директоров. Интересно, что в советах директоров компаний, которых сегодня можно считать образцовыми по внедрению управления стоимостью, этот переход обычно хронологически совпадал с полосой трудностей. Новая концепция управления рассматривалась во многих из них как радикальный инструмент выхода из полосы неудач. Столкнувшись с ними, директора либо решительно поддерживали инициативы высшего менеджмента по внедрению новой концепции, либо сами выступали локомотивами внедрения таких подходов.

Однако из этого не следует, что переход к управлению стоимостью — удел лишь тех, кто испытывает большие трудности. Роль совета директоров — выражать интересы собственников, добиваться их осуществления, защищать капитал от неадекватного использования. С этими задачами непременно сталкиваются все компании, где используется профессиональный менеджмент, даже если управляющие имеют долю в капитале.

Опыт управления в системе координат стоимости компании позволяет извлечь определенные уроки для советов директоров. Первый урок можно сформулировать так: концепция и практика управления стоимостью позволяют директорам достойно выполнить собственную миссию — сбалансировать противоречивые интересы владельцев и наемных управляющих. Модели управления стоимостью вынуждают директоров точнее фокусировать действия управленческого персонала на задаче умножения капитала владельца, требуют постоянно отслеживать складывающиеся здесь тенденции. Второй урок состоит в том, что советы директоров, внедряя УСК, создают правильный тип поведения команды менеджеров, противодействуют «недосозданию стоимости». Поскольку стоимость растет лишь в том случае, если зарабатываются такие потоки денежных средств, которые приносят доходность выше барьерной ставки доходности компании, менеджмент компании вынужден находить варианты снижения этой барьерной планки, тщательнее вести поиск эффективных инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вычисление реального экономического дохода корпорации. Объяснение Economic Value Added (Экономической добавленной стоимости). EVA. [URL] www.12manage.com.
2. Ивашковская И. Управляемая стоимость // «Секрет фирмы». [URL] <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=20&id=488>.
3. Объяснение Cash Flow Return on Investment (Доходность инвестиций на основе денежного потока). CFROI. [URL] www.12manage.com.
4. Степанов Д.В. Интеллектуальный капитал, сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость в системе управления, нацеленной на создание стоимости.
5. Щербакова О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости // «Финансовый менеджмент» 2003. № 3.
6. Value based management и показатели стоимости. Сайт Д.В. Степанова. [URL] <http://www.management.com.ua/finance/fin025.html>.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТА

А.С. ЗАДОРЖНАЯ,

аспирант,

НОУ ВПО «Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт»,

e-mail: anny_curl@mail.ru

Показана взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности предприятий; проведен анализ этих показателей на основе данных автотранспортных предприятий различных организационно-правовых форм, находящихся в Ставропольском крае, осуществляющих грузовые перевозки; сделаны выводы об их финансовом состоянии.

Ключевые слова: финансы, транспортные предприятия; ликвидность; платежеспособность.

Коды классификатора JEL: R41, R48.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и их перспективу.

Ликвидность предприятия — это способность предприятия своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. Платежеспособность предприятия — это наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [2].

Исходными данными для проведения анализа платежеспособности являются формы бухгалтерской отчетности №1 «Баланс предприятия» за 2006-2008 годы деятельности автотранспортных предприятий различных организационно-правовых форм, находящихся в Ставропольском крае, осуществляющих грузовые перевозки. Для проведения сравнительного анализа была использована отчетность следующих ГАТП:

- 1) Открытое акционерное общество «Автотранспортное предприятие “Ставропольское-2”» (ОАО АТП «Ставропольское-2»), расположенное по адресу: г. Ставрополь, проспект Кулакова, 24а;
- 2) Общество с ограниченной ответственностью «Транспортное предприятие “Камазовец”» (ООО ТП «Камазовец»), также находящееся в городе Ставрополе по адресу: проспект Кулакова, 18а;
- 3) Открытое акционерное общество «Автотранспортное предприятие № 1 “Ставропольстрой-мелиорация”» (ОАО «Ставропольстроймелиорация»), расположенное по адресу: г. Светлоград, ул. 2-я Промышленная, 12;
- 4) Общество с ограниченной ответственностью «Евроазия-Транзит» (ООО «Евроазия-Транзит»), являющееся филиалом немецкой транспортной компании «Вили Бетц ГмбХ», находящееся в г. Минеральные Воды, ул. 1-я Промышленная, 29. Специализируется на международных перевозках грузов, экспорте, импорте продукции, экспедировании подвижного состава предприятия.

В ходе анализа ликвидности решаются следующие задачи [1]:

- оценка достаточности средств, обеспечивающих покрытие обязательств, сроки которых истекают в соответствующие периоды;
- определение суммы ликвидности средств и проверка их достаточности для выполнения срочных обязательств;
- оценка ликвидности и платежеспособности предприятия на основе ряда показателей.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия проводится в два этапа [2]:

1-й этап — группировка статей баланса. Данный этап анализа позволяет дать оценку ликвидности и платежеспособности предприятия с учетом срока выполнения обязательств предприятием.

Баланс является абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

- I группа АБ > I группы ПБ
II группа АБ > II группы ПБ
III группа АБ > III группы ПБ
IV группа АБ < IV группы ПБ

2-й этап — расчет показателей ликвидности и платежеспособности. На этом этапе анализа осуществляется расчет ряда показателей для оценки ликвидности и платежеспособности.

- 1) Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{а.л.}$) показывает, какую долю краткосрочных обязательств может покрыть предприятие, погасить своими быстро реализуемыми средствами и рассчитывается по формуле:

$$K_{а.л.} = \frac{\text{стр.250} + \text{стр.260}}{\text{стр.610} + \text{стр.620} + \text{стр.630} + \text{стр.660}}. \quad (1)$$

Стандартное значение этого показателя не менее 0,2.

- 2) Коэффициент критической ликвидности ($K_{к.л.}$) (промежуточного покрытия) показывает, какая часть текущих активов за минусом запасов и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через двенадцать месяцев после отчетной даты, покрываются текущими обязательствами и вычисляются по формуле:

$$K_{к.л.} = \frac{\text{разд. II} - \text{стр.210} - \text{стр.220} - \text{стр.230}}{\text{стр.610} + \text{стр.620} + \text{стр.630} + \text{стр.660}}. \quad (2)$$

Стандартное значение — не ниже 0,7.

- 3) Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) ($K_{т.л.}$) показывает, на сколько предприятие может покрыть свои краткосрочные обязательства всеми своими легко реализуемыми средствами и рассчитывается по формуле:

$$K_{т.л.} = \frac{\text{разд. II} - \text{стр.220} - \text{стр.230}}{\text{стр.610} + \text{стр.620} + \text{стр.630} + \text{стр.660}}. \quad (3)$$

Безопасным в международной практике считается значение, равное 2.

- 4) Коэффициент покрытия запасов рассчитывается по формуле:

$$K_{п.з.} = (\text{стр. 490} + 640 + 650 + 590 - 190 - 230 + 610 + 621 + 622 + 627 - 252 - 244) / \text{стр. 210}. \quad (4)$$

Если коэффициент покрытия запасов меньше 1, то текущее финансовое состояние анализируемого предприятия рассматривается как неустойчивое.

Расчет показателей и коэффициентов представлен в табл. 1.

Как видно из таблицы, при группировке активов и пассивов баланса, все условия не выполняются ни в одном из анализируемых предприятий, т.е. назвать баланс абсолютно ликвидным нельзя ни в одном предприятии. Наиболее ликвидный баланс в ООО «Евроазия-Транзит», однако оно не является ликвидным в силу того, что оно не может обеспечить выполнение краткосрочных обязательств ($A1 < P1$). Что касается еще одного общества с ограниченной ответственностью — ООО ТП «Камазовец», то его баланс можно отнести к абсолютно неликвидным, т.к. оно не может погасить ни краткосрочные, ни долгосрочные обязательства. Отсюда можно сделать вывод о том, что ООО ТП «Камазовец» находится на грани банкротства, и при этом имеет неудовлетворительную структуру баланса. Под этим понимается такое состояние имущества предприятия и его обязательств, при котором за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами, в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника.

Анализируя ликвидность баланса в открытых акционерных обществах — ОАО АТП «Ставропольское-2» и ОАО «Ставропольстроймелиорация», следует отметить, что предприятия имеют очень малую долю быстро реализуемых активов, в то время как имеют огромную кредиторскую задолженность. В ОАО «Ставропольстроймелиорация» отсутствуют постоянные пассивы. Собственных средств у предприятия хватает лишь для того, чтобы покрыть трудно реализуемые активы на половину.

Из полученных значений коэффициента абсолютной ликвидности можно сказать, что за анализируемый период во всех предприятиях, за исключением ОАО «Ставропольстроймелиорация» значение этого коэффициента растет, что является положительной тенденцией в деятельности этих АТП. Однако оптимального значения (0,2) оно достигается лишь в ООО «Евроазия-Транзит» к концу 2007 года и составляет 0,28 и конце 2008 года увеличивается до значения 0,31, а также в ООО ТП «Камазовец» к концу 2008 года и составляет 0,6. Наименьшее значение данного коэффициента в ОАО «Ставропольстроймелиорация» (0,02 в начале 2006 года, 0,0001 в конце 2006 года, 0,008 в конце 2007 года и 0,03 в конце 2008 года). Это означает, что предприятие практически не имеет возможности погасить краткосрочные обязательства быстро реализуемыми активами. В ОАО АТП «Ставропольское-2» к началу 2006 года коэффициент абсолютной ликвидности составлял 0,05, затем к концу 2006 года снизился до 0,02 и затем к концу 2007 года увеличился до значения начала

2006 года. Это говорит о том, что предприятие может погасить 5% краткосрочных обязательств быстро реализуемыми активами.

Таблица 1

**Показатели, характеризующие ликвидность предприятий
(на примере грузовых АТП Ставропольского края)**

Предприятие	Период	Показатель											
		Активы, тыс. руб.				Пассивы, тыс. руб.				Коэффициенты			
		A1	A2	A3	A4	П1	П2	П3	П4	Ка.л.	Кк.л.	Кт.л.	Кп.з.
ОАО АТП «Ставрополь- ское-2»	нач. 2006 г.	753	6586	582	9680	8060	6480	0	5376	0,05	0,5	0,54	2,12
	кон. 2006 г.	401	3583	847	15742	12040	4672	0	5413	0,02	0,24	0,29	-3,78
	кон. 2007 г.	1149	5016	-1759	18960	15459	7500	0	5673	0,05	0,27	0,19	-3,25
	кон. 2008 г.	1258	8791	-907	15760	11639	11991	0	5992	0,05	0,43	0,39	8,1
ООО ТП «Камазовец»	нач. 2006 г.	173	302	227	7400	1697	1030	1069	4324	0,06	0,17	0,26	-7,62
	кон. 2006 г.	206	241	191	8300	1960	989	1167	4842	0,07	0,15	0,22	-1,99
	кон. 2007 г.	364	877	109	9570	2179	1367	0	9301	0,11	0,36	0,39	9,52
	кон. 2008 г.	1793	794	124	10940	1510	1473	0	10706	0,6	0,87	0,91	8,12
ОАО «Ставро- польстройме- лиорация»	нач. 2006 г.	183	2831	145	4234	2158	5719	0	-200	0,02	0,38	0,4	8,49
	кон. 2006 г.	1	681	88	3722	4474	3000	0	-2529	0,0001	0,09	0,1	-0,52
	кон. 2007 г.	9	1927	407	3514	4194	7095	0	-5405	0,0008	0,17	0,21	2,06
	кон. 2008 г.	96	675	565	2764	859	2000	0	1241	0,0007	0,27	0,47	1,64
ООО «Евроазия- Транзит»	нач. 2006 г.	973	22963	277	1430	18627	0	0	7899	0,05	1,29	1,30	36,2
	кон. 2006 г.	1071	26764	-69	1659	20498	0	0	9738	0,05	1,36	1,35	66
	кон. 2007 г.	5332	18724	290	788	18787	0	0	7324	0,28	1,28	1,30	20,6
	кон. 2008 г.	7627	24963	-3	1045	24912	0	0	9961	0,31	1,31	1,31	32,1

Характеризуя коэффициент критической ликвидности, нормативное значение достигается также в ООО «Евроазия-Транзит» на протяжении всего периода (1,29 в начале 2006 года и 1,31 в конце 2008 года), а также в ООО ТП «Камазовец» к концу 2008 года и составляет 0,87. В обществах с ограниченной ответственностью коэффициент критической ликвидности возрастает, а в акционерных обществах, напротив, наблюдается тенденция к снижению этого показателя. Так, в ОАО «Ставропольстроймелиорация» с 0,38 до 0,27 и в ОАО АТП «Ставропольское-2» с 0,5 до 0,43 с начала 2006 года по конец 2008 года соответственно).

Что касается общего коэффициента покрытия (текущей ликвидности), следует отметить, что, несмотря на тенденцию к увеличению этого показателя во всех АТП, за исключением ОАО АТП «Ставропольское-2», ни на одном из рассматриваемых предприятиях данный коэффициент не соответствует оптимальному значению, равному 2. Общий коэффициент покрытия больше 1 лишь в ООО «Евроазия-Транзит». Другие же предприятия можно отнести к неплатежеспособным. То есть, даже если они направят все свои оборотные активы на погашение долгов, то они не ликвидируют краткосрочную кредиторскую задолженность на 100%. Этот показатель является одним из показателей, по которым структура баланса может быть признана неудовлетворительной, а предприятие может быть объявлено банкротом, если в ближайшие шесть месяцев предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность.

Анализируя коэффициент покрытия запасов, следует отметить, что на всех предприятиях, за исключением ООО «Евроазия-Транзит», значение в каком-либо периоде имеет отрицательное значение, что является негативным моментом в хозяйственной деятельности этих предприятий. В ООО «Евроазия-Транзит» наблюдается наибольшее значение данного показателя (36,2 в начале 2006 года, затем происходит его увеличение почти в 2 раза к концу 2006 года по сравнению с началом 2006 года и составляет 65,98, а затем значение данного коэффициента падает и составляет

в 2008 году 32,13). Это, безусловно, говорит о положительной тенденции на данном предприятии. На всех других предприятиях в течение рассматриваемого периода коэффициент покрытия запасов имеет отрицательное значение. Это свидетельствует о том, что собственные средства предприятия, долгосрочные кредиты и займы, задолженность поставщикам и подрядчикам на формирование запасов не направлялись.

В ОАО «Ставропольстроймелиорация» наблюдается снижение этого коэффициента, а в ОАО АТП «Ставропольское-2» и ООО ТП «Камазовец», напротив, его увеличение. При чем следует отметить положительным моментом в деятельности ООО ТП «Камазовец», что если к началу 2006 года коэффициент покрытия запасов имел отрицательное значение (-7,62), то к концу 2008 года он вырос и составил 8,12.

На основе проведенных расчетов и полученных результатов можно сделать вывод о том, что ликвидное и платежеспособное предприятие из рассматриваемых — Общество с ограниченной ответственностью «Евроазия-Транзит». ОАО АТП «Ставропольское-2» менее ликвидное, но в нем сохраняется платежеспособность. Наиболее вероятно к банкротству предприятие, находящееся в городе Светлограде, — ОАО «Ставропольстроймелиорация». В ООО ТП «Камазовец» имеется возможность восстановить свою платежеспособность.

При этом не все показатели финансового состояния имеют однозначную интерпретацию, поэтому широко используемую систему показателей платежеспособности и ликвидности необходимо совершенствовать в направлении учета особенностей предприятий транспорта и возможностей зарубежной системы учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: учебник. М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Финансы предприятий: учебник для вузов /Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др., 2-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

ИНВЕСТИЦИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

А.У. БЛИЕВ,

научный сотрудник,
ГНУ «Кабардино-Балкарский научно-исследовательский институт
сельского хозяйства» Россельхозакадемии (г. Нальчик),
360022, КБР, г. Нальчик, ул. Мечникова 130а

В статье обстоятельно раскрыты сущность и содержание основных направлений обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства за счет активизации инвестиционной деятельности. Установлено, что для активизации инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики следует шире использовать такие рычаги, как стимулирующее налогообложение; безвозмездные дотации на создание крупных объектов инфраструктуры и природоохраны; финансовые стимулы; беспроцентные займы, предоставляемые инвестором; льготные режимы выплаты долгов и займов в банках; выпуск облигаций для создания финансовых ресурсов по важнейшим направлениям инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции; инновации; аграрный сектор экономики; устойчивое развитие; инвестиционная активность.

Коды классификатора JEL: Q14.

Устойчивое развитие отраслей агропромышленного комплекса в условиях формирующихся рыночных отношений нуждается в инвестиционной активности, в предоставлении предприятиями необходимых денежных и материальных ресурсов. Именно инвестиции, в конечном счете, определяют экономический рост и состояние экономики.

В сельскохозяйственном производстве инвестиции являются основой для замены устаревшего и изношенного оборудования; внедрения новой технологии и применение современной техники и оборудования; расширения производства сельскохозяйственной продукции; развития новых видов производств; создания необходимой сырьевой базы промышленности; решения различных социальных проблем; ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции; смягчения и решения проблемы безработицы; охраны природной среды.

В исследованиях экономического содержания категории «инвестиции» в научной литературе имеются разные мнения ученых. Традиционно под инвестициями принято понимать все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в настоящем с целью получить доходы в будущем. Такой подход к раскрытию содержания инвестиций является преобладающим как в отечественной, так и в зарубежной экономической литературе. Однако разными авторами понятие «инвестиции» трактуется не однозначно.

Экономисты-классики Р. Кэмбэлл Макконелл, Л. Стэнли Брю под инвестициями понимают «затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов» [2]. В данном определении авторы показывают затратную природу данного понятия, не акцентируя внимания на возможных будущих благах или доходах.

В Российской банковской энциклопедии [3]: «Инвестиции — это долгосрочные вложения капитала внутри страны и за границей». На наш взгляд это определение не отражает цели инвестирования, т.е. не определяет результат вложения капитала. Такой же недостаток имеет и определение инвестиций, данное А. С. Булатовым [5], который под ними понимает «...сбережения, направляемые в хозяйственную жизнь; вложения в капитал».

Закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 02.01.2000 № 22-ФЗ) [4] трактует инвестиции следующим образом: «инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». На наш взгляд, в данном определении сделана попытка комплексного отражения экономического содержания категории «инвестиции». Однако необходимо отметить, что в нем незаслуженно «поражены в правах» такие неотъемлемые элементы инвестиций, как здания, сооружения, оборудование, технологии.

Из приведенных выше определений следует, по крайней мере, два вывода. Во-первых, различают широкую и узкую трактовку инвестиций, в последнем случае чаще говорят об инвестициях в основной капитал. Во-вторых, инвестиции до сих пор трактуются неоднозначно, что порождает неадекватное восприятие инвестиционной деятельности.

Учитывая, что всевозможные вложения имущественных и интеллектуальных ценностей в различные мероприятия сопряжены с определенным риском, то, на наш взгляд, целесообразно учитывать и фактор риска при определении понятия «инвестиции». Поэтому, по нашему мнению, более

полным является следующее определение инвестиций: инвестиции — это вложения средств (материальных и интеллектуальных ценностей) с определенной степенью риска в производственную, предпринимательскую и другую деятельность с целью организации производства продукции, работ, услуг и получения прибыли (дохода) или других конечных результатов (охрана природы, повышение качества жизни и т.п.), т.е. это вложения экономических ресурсов с целью создания и получения чистых выгод в будущем [1]. Одну часть инвестиций составляют потребительские блага, не используемые в текущем периоде, а откладываемые в запас (на увеличение запасов); другую — ресурсы, направляемые на расширение производства (вложения в здания, сооружения, машины, оборудование и т.д.).

Понятие «инвестиции» необходимо отделять от понятия «капитальные вложения». В рамках централизованной плановой системы использовалось только одно понятие «капитальные вложения», под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт

Согласно Закону Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 02.01.2000 № 22-ФЗ) под капитальными вложениями понимаются «... инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих организаций, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты» [4]. Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиции — более широкое понятие, чем капитальные вложения. Обобщение экономической литературы позволило выделить следующие основные направления использования капитальных вложений в сельскохозяйственном производстве (рис. 1).

Формирование инвестиций в сельское хозяйство осуществляется на экономической основе с учетом быстроты возврата вложенных средств. А это возможно лишь при условии увеличения производства высококачественной продукции и снижения ее себестоимости. Кризис, затронувший все отрасли агропромышленного комплекса России, наиболее серьезно проявился в инвестиционной политике. Разрыв связей в сфере производства и распределения материально-технических ресурсов, потеря координации и отсутствие рыночной инфраструктуры, а также усилившийся диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и товары и услуги, поставляемые промышленностью, сделали практически невозможным эффективное развитие сельского хозяйства без соответствующих дополнительных вложений в отрасль.



Рис. 1. Направления использования капитальных вложений в сельском хозяйстве (Авторская разработка)

На инвестиции в сельском хозяйстве в рыночных условиях оказывают влияние множество факторов, что предполагает необходимость их группировки по различным признакам, т.е. их классификацию. Анализ и обобщение научной литературы позволили выделить факторы, зависящие и не зависящие от товаропроизводителя, то есть обусловленные как внутренними, так и внешними условиями. На первые предприниматель может воздействовать в течение производственного процесса или планировать выпуск продукции и инвестиций на ближайшую перспективу, на вторые — нет. Долгосрочные вложения капитала в объекты хозяйственной деятельности оправданы только тогда, когда они способствуют получению прибыли и достигается социальный эффект.

С учетом вышесказанного, на наш взгляд, определение эффективности инвестиций будет следующее: «эффективность инвестиций (инвестиционного проекта) — это категория (комплекс показателей), выражающая соответствие результата (эффекта) и затрат инвестиционного проекта (сум-

мы ресурсов), используемых для достижения данного результата, целям и интересам его участников, включая в необходимых случаях государство и население» [1].

Расчет показателей эффективности инвестиций основан на соотношении приростов макроэкономических показателей за определенный период. Показатель общей эффективности определяют как соотношение прироста чистого продукта к сумме инвестиций за тот же период. В условиях рыночных отношений при высоком уровне инфляции данный показатель не дает истинного представления об эффективности инвестиций. В этой связи целесообразно сравнивать динамику инвестиций в сельское хозяйство и объем валового дохода по годам.

В настоящее время при определении видов эффективности обнаруживается некоторая терминологическая путаница, когда в одних работах отождествляется коммерческая и финансовая эффективность, в других — экономическая и коммерческая, а в третьих — дается только один вид эффективности — финансово-экономическая. Поэтому, на наш взгляд, возникает необходимость преодоления подобных разногласий путем четкого и обоснованного разграничения понятий.

Если результаты и затраты выражены в экономических категориях, то их соотношение является в общем виде показателем экономической эффективности. Этому критерию, на наш взгляд, соответствуют коммерческая, финансовая, бюджетная и макроэкономическая эффективности. Под макроэкономической эффективностью следует понимать эффективность с точки зрения интересов всего народного хозяйства в целом, а также для регионов, отраслей.

Можно выделить специфические свойства экономической эффективности, которые относятся ко всем ее видам. Экономическая эффективность — достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Ресурсная эффективность отражает влияние инвестиций на объем производства продукции, услуг и потребление того или иного вида ресурса. Социальная эффективность отражает социальные результаты реализации производственных инвестиционных проектов (создание новых рабочих мест, сокращение безработицы, снижение социальной напряженности и т.д.) и реализации чисто социальных инвестиционных проектов — вложений в развитие сферы социального обслуживания населения. Экологическая эффективность отражает влияние осуществления инвестиционных проектов на оздоровление окружающей природной среды. При определении эффективности инвестиций обязательно надо учитывать все факторы, влияющие на ее уровень.

В современной литературе принято выделять: внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность инвестиций; по характеру влияния на показатели эффективности инвестиций факторы целесообразно разделить на две группы: благоприятные и неблагоприятные; управляемые и неуправляемые; фактор риска.

Уровень эффективности инвестиций находится в прямой зависимости от источников их финансирования. Самый низкий уровень эффективности наблюдается при льготных инвестиционных кредитах. Сравнительно лучшие экономические результаты достигаются при финансировании инвестиций из средств государственного бюджета. Иногда средства, выделенные государством на инвестиции, как через кредитный механизм, так и посредством прямого финансирования из бюджета, используются не по назначению, а на выплату заработной платы, погашение ранее взятых кредитов и на операции с финансовыми активами.

В процессе производства сельскохозяйственной продукции происходит постепенное снашивание и выбытие основных фондов. Это вызывает необходимость их простого, а при наращивании производства и расширенного воспроизводства. Главным источником воспроизводства и финансирования основных средств выступают капитальные вложения, которые формируются за счет:

- прибыли от основной производственной деятельности;
- амортизационных отчислений;
- средств фондов экономического стимулирования в той части, которые используются на капитальные вложения;
- других средств хозяйства.

Проведенные исследования позволили выделить основные причины снижения инвестиционной активности в сельском хозяйстве в условиях рыночных отношений:

- ◆ общая нестабильность экономической и политической ситуации, неуверенность в целесообразности долгосрочных вложений;
- ◆ обесценивание инвестиционных накоплений, в том числе обесценивание амортизационных накоплений предприятий;
- ◆ сокращение общего объема кредитных ресурсов в экономике страны;
- ◆ высокая потребность в краткосрочных займах у предприятий, оказавшихся в тяжелом положении в рыночных условиях;
- ◆ отсутствие стимулов и механизмов для инвестирования в производства в агропромышленном комплексе.

Таким образом, на основе всего вышесказанного можно отметить следующее: в агропромышленном комплексе необходимо создать такую систему стимулов и льгот, которая обеспечивала бы привлекательность инвестиций, как непосредственно в сельское хозяйство, так и в другие сферы АПК. Для активизации инвестиционной деятельности следует шире использовать такие рычаги, как стимулирующее налогообложение; безвозмездные дотации на создание крупных объектов инфраструктуры и природоохраны; финансовые стимулы; беспроцентные займы, предоставляемые инвестором; льготные режимы выплаты долгов и займов в банках; выпуск облигаций для создания финансовых ресурсов по важнейшим направлениям инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астахова Е.А. Эффективность инвестиций в региональной экономике. Ставрополь: СевКавГТУ, 2004.
2. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика/ К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. В 2-х т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1 М.: Республика, 1992.
3. Российская банковская энциклопедия. М.: Изд. «ЭТА», 1995.
4. Федеральный закон от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»//[www. base.garant.ru/ 12114699.htm](http://www.base.garant.ru/12114699.htm).
5. Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М.: Издательство БЕК, 1995.

НЕОБХОДИМОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.И. ФИЛОНЕНКО,

старший преподаватель
кафедры экономических дисциплин, ГОУ ВПО
«Армавирский государственный педагогический университет»,
e-mail — ekfilonenko@yandex.ru

Определены недостатки организационных структур российских предприятий и объективная необходимость их реструктуризации, охарактеризован структурный подход к реорганизации, выделены основные направления реструктуризации и ее конечные цели.

Ключевые слова: организационная структура; реструктуризация; структурный подход.

Коды классификатора JEL: L11, L22.

После начала экономических реформ стали преобразовываться отечественные предприятия. В современной России положение осложняется незавершенностью процесса перехода к свободной рыночной экономике, отсутствием у работников теоретических знаний и практического опыта деятельности управления современными организациями в рыночных условиях [4].

Важным способом выживания в новых условиях может быть коренная реструктуризация, т.е. построение такой организации, которая могла бы полностью соответствовать современному рынку и спросу покупателя.

Многие отечественные авторы выдвигали спорные позиции в области медленного перехода одной экономической системы в другую. Одни считали, что реструктуризация предприятий и есть процесс, обеспечивающий соответствие внутренних структур организации постоянно изменяющимся условиям внешней среды, являющейся внутренней для экономики в целом. Другие считают, что от реструктуризации предприятий должны происходить изменения во внешней среде, которые непосредственно должны контролироваться государством, что в большей степени напоминало нежелание менять уже устоявшуюся систему.

Немаловажным можно выделить проблему реформирования предприятий вне зависимости от формы собственности в отдельный пункт в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию еще в 1997 г., в котором отмечалось, что «в настоящее время одним из препятствий для нормализации положения в экономике является медленный процесс преобразований на уровне предприятий. Многие российские предприятия, функционирующие в рыночной среде, сохраняют внутреннюю структуру и стиль поведения, характерные для прежней системы» [7].

Несмотря на то что термин «реструктуризация» пока не нашел однозначного определения, все исследователи сходятся во мнении, что реструктуризация крайне необходима отечественным предприятиям, причем на любой стадии их жизненного цикла. Многие руководители сегодня столкнулись с ситуацией, когда она требуется уже на этапе роста. Успешный бизнес возможен только, если реструктуризация проводится в той или иной степени постоянно. Понимание того, что на рынке произошли серьезные изменения, должно служить толчком к ее началу. И.И. Мазур и В.А. Шапино также отмечают, что необходимость реструктуризации возникает и у процветающих предприятий, когда быстрый рост оборота может привести к несоответствию системы управления новым масштабам их деятельности [5].

Следовательно, реструктуризация применяется не только в условиях кризиса, но и когда предприятие находится в стадии устойчивого роста или зрелости. В этом случае ее суть состоит в своевременном реагировании на возможные негативные изменения и укреплении конкурентных преимуществ.

Произошедшие радикальные изменения внешней среды объективно вынуждают также радикально менять сложившуюся внутреннюю ситуацию, которая для большинства машиностроительных заводов России характеризуется: накопленной задолженностью, падением объемов производства, наличием незагруженных производственных мощностей [6].

В этих условиях естественным решением, позволяющим сохранить предприятие, является сокращение издержек, и прежде всего — затрат, связанных с содержанием подразделений, не покрывающих свои расходы. Зачастую это вопрос самого существования предприятия — какие подразделения необходимо реорганизовывать. Основой для принятия такого рода решений является стратегия развития предприятия, которая отражает взгляд собственников или высших управляющих на содержание основной деятельности компании в перспективе.

Необходимость трансформации деятельности предприятий может быть вызвана двумя группами факторов: контролируемыми и неконтролируемыми. Контролируемые факторы подвержены влиянию предприятия, так как, как правило, являются следствием его деятельности. К ним относятся различные элементы внутренней среды, которые традиционно подразделяются по функцио-

нальным областям деятельности: управление, производство, финансы, кадры, маркетинг. Повлиять на неконтролируемые факторы отдельное предприятие почти не в состоянии, можно лишь приспособиться к ним. В основном неконтролируемые факторы складываются из макроэкономических условий, в которых функционирует предприятие.

Объективная необходимость реструктуризации российских предприятий диктуется следующими обстоятельствами:

- ◆ не востребованностью на рынке производимой продукции;
- ◆ отсутствием адекватной рыночным условиям системы организации и управления производственной, торговой и сбытовой деятельностью;
- ◆ конкуренцией с российскими и зарубежными товаропроизводителями;
- ◆ наличием предприятий — монополистов;
- ◆ низким качеством значительной доли российских потребительских товаров;
- ◆ физическим и моральным старением значительной части основного капитала предприятия;
- ◆ возможностью совершенствования операций с активами предприятий, как в ходе приватизации, так и после нее;
- ◆ высоким уровнем затрат;
- ◆ наличием в структуре активов предприятия затратных объектов.

В условиях трансформации централизованно-плановой экономической среды в рыночную предприятия попали в совершенно иную макроэкономическую среду, в которой на первый план вышел фактор дефицита с проса взамен дефицита предложения. Однако эта реально сложившаяся рыночная ситуация далеко не всегда находит адекватное отражение в действиях руководства приватизированных предприятий, поскольку оно не расценивает трудности сбыта как причину необходимости перепрофилирования. Продолжая изготавливать традиционные изделия, заводы встречают все больше сложностей при их реализации и сами становятся несостоятельными. Заработанные предприятием средства идут не на развитие нового производства, а на поддержание старого. В результате поведение отечественных предприятий часто выглядит как предложение товаров среднего качества по относительно низким ценам для покупателей с малыми доходами. Более предприимчивые руководители заводов, выпускавшие в последние годы товары, пользующиеся определенным спросом, прибегали к таким мерам как многоступенчатый бартер, а заводы с неплохой технической базой переходили на операции с давальческим сырьем. Предприятия-лидеры сейчас ориентируются на экспорт и развивают собственную сеть сбыта, отказываясь от услуг посредников, контактируя непосредственно с покупателями.

Структурный подход к реорганизации основан на изменении различных типов организационной структуры предприятия, изменении их взаимодействия, взаимосвязанности и взаимоподчиненности. В этом случае реорганизация осуществляется по имеющимся структурным элементам (филиалам, департаментам, цехам, отделам, участкам, бюро и т.п.), а изменение взаимодействий структурных элементов — через должностных лиц — начальников отделов, департаментов и цехов. При этом под реорганизацией понимают оптимизацию деятельности действующих структур [6].

Таким образом, конечной целью реструктуризации предприятий является устойчивость его функционирования и развития в условиях глобализации мирохозяйственных связей. Достижение данной цели сопряжено с решением следующих конкретных задач:

- во-первых, оптимизация количественных и качественных параметров структуры активов в целях минимизации издержек и повышения качества производимой продукции и достижения на этой основе достаточно высокого уровня ее конкурентоспособности;
- во-вторых, формирование организационной структуры предприятия, максимально соответствующей его внутренней специфике и обеспечивающей а) быструю реакцию на изменение внешней среды; б) упрочение и расширение его (предприятия) рыночной ниши; в) оптимизацию транзакционных и внутрифирменных издержек;
- в-третьих, обеспечение инвестиционной привлекательности и возможностей для бизнес-партнерства на первых порах и за счет перехода на международные стандарты учета, предполагающие прозрачность и достоверность информации об общей стоимости и структуре активов и пассивов, собственном и акционерном капитале, долгах, общей сумме доходов, валовой и чистой прибыли, дивидендах, общей численности и фонде оплаты персонала и т.д.

Организационные структуры, сложившиеся на большинстве отечественных предприятиях в настоящее время, отличаются следующими недостатками:

- чрезмерной замкнутостью структурных подразделений на первых руководителей и, как следствие, высокими требованиями к уровню квалификации последних;
- наличием множества заместителей генерального директора с размытыми и пересекающимися диапазонами ответственности;
- ориентацией системы управления на достижение краткосрочных результатов деятельности, что сужает горизонт стратегических решений и дополняет внутреннюю организационную структуру подразделениями, не отличающимися экономической целесообразностью, привлечением и необоснованным повышением формального статуса специалистов и руководителей, не нацеленностью на повышение производительности труда, ресурсосбережение и в целом рост эффективности производства;

- сохранением высокой концентрации полномочий по принятию решений у руководства в сочетании с отсутствием долгосрочной стратегии, конфликтом менеджеров и собственников, нарушением их прав и др.;
- неустраиваемостью аналитических выводов и рекомендаций финансово-экономических служб, слабой плановой службой;
- отсутствием единой службы работы с персоналом или рассредоточением ее функций по подразделениям с различными уровнями подчиненности (отдел кадров, отдел работы с персоналом и отдел организации труда и заработной платы);
- отсутствием службы управления изменениями, которая должна в каждый момент времени обеспечивать реакцию предприятия на требования внешней среды.

Среди основных направлений реструктуризации российских предприятий в настоящее время можно выделить следующие:

- ❖ структурные изменения за счет снижения доли неэффективных технологий и низкорентабельных видов продукции;
- ❖ устранение нерентабельных производственных структур, повышающих нагрузку на основное производство через передачу прав собственности на неиспользуемые основные фонды;
- ❖ создание комплексной структуры через включение органических структур (венчуров, инновационных отделов, блока развития и т. д.) в существующую механическую. Это так называемые выделенные структуры, функция которых заключается в решении задач, плохо вписывающихся в традиционную линейно — функциональную структуру;

Успешное проведение преобразований возможно только на основе разработки и документального оформления целостной концепции реструктуризации, которая призвана ответить на следующие вопросы: каково текущее и желаемое положение предприятия, его стратегические цели и задачи, какие ресурсы необходимо задействовать, какие приемы и методы могут быть использованы для оценки результатов реструктуризации.

Важность разработки концепции реструктуризации предприятия проявляется в ее функциях:

- организационная — обеспечивает системный подход к проведению реструктуризации и взаимодействие функциональных подразделений предприятия для достижения поставленных целей;
- стратегическая — является инструментом стратегического планирования, так как содержит стратегию и цели реструктуризации, обеспечивая перспективное видение бизнеса;
- стимулирующая — способствует повышению заинтересованности собственников и трудового коллектива предприятия в проведении реструктуризации, стимулирует вовлеченность и творческий подход персонала, элиминирует сопротивление изменениям со стороны работников;
- контрольная — содержит четкие ориентиры деятельности и методы оценки их достижения, поэтому способствует максимально эффективному проведению реструктуризации, т.е. позволяет отслеживать реальное положение дел и вовремя принимать корректирующие меры.

В заключение можно отметить, что основной причиной кризисной ситуации на российских предприятиях в настоящее время является нецелесообразное использование производственных мощностей, слабое управление и преобразование организационной структуры. Организационная структура на многих предприятиях остается прежней, централизованной. Из-за нечеткого распределения должностей и обязанностей многие отделы не справляются с поставленными задачами. Для непрерывного совершенствования деятельности необходим периодический анализ системы управления и структур предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бир С. Наука управления / С. Бир; пер. с англ. 2-е изд. М.: ЛКИ, 2007.
2. Зиновьев Е.Г., Сысоева С.В. Теоретический анализ структуры предприятия // «Наука и жизнь». 2009. № 2.
3. Кузнецов А.И. Организационная структура предприятия с позиций обеспечения выживания // http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_31/article_311/
4. Кукура С.П. Управление крупной корпорацией. М.: Экономика, 1997.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: учебное пособие для вузов. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.
6. Организация производства на предприятии (фирме): учебное пособие/ под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. М.: ИНФРА-М, 2004.
7. Порядок по Власти — порядок в стране. Послание Президента Российской Федерации Собранию // Российская газета. Специальный выпуск. 1997. 7 марта.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Н.А. ГОНЧАРОВА,

доцент кафедры финансов и статистики,
кандидат экономических наук,
Краснодарский кооперативный институт (филиал) РУК,
e-mail: aleks_le06@mail.ru;

Г.В. РУДЕНКО,

доцент кафедры экономики и управления производством,
кандидат экономических наук,
Кубанский государственный технологический университет,
350072, г. Краснодар, ул. Московская, 2

В работе рассмотрены некоторые проблемные аспекты совершенствования страховой деятельности в послекризисной экономике. Предложены показатели оценки эффективности управления деятельности страховых организаций в условиях модернизации экономики.

Ключевые слова: страховая деятельность; эффективность страховой деятельности; эффективность управления страховыми организациями; показатели эффективности управления; бюджетное управление страховой деятельностью.

Коды классификатора JEL: G22.

Провозглашенный Президентом РФ курс на модернизацию составляющих социально-экономического развития общества предполагает совершенствование элементов инфраструктуры экономических процессов. К числу таких элементов относится страхование, которое является относительно молодым и быстро развивающимся сегментом предпринимательства, роль и значение которого в послекризисных процессах требует соответствующего осмысления и конкретизации. В первой задаче является проблема эффективности управления страховой деятельностью, обеспечение которой сохраняет актуальность как в период финансово-экономического кризиса, так и в период оживления экономики.

Сжатие рынков, снижение сбора страховых премий, рост страхового мошенничества, практическое отсутствие надежных инструментов для инвестирования временно свободных средств, снижение размеров оплаты труда персонала и сокращение его численности, являющиеся следствием финансово-экономического кризиса изменили саму идеологию и содержание эффективности управления страховой деятельностью. При этом главной целью управления становится сохранение страховой организации как единого хозяйствующего субъекта.

Второй важнейшей задачей страхового обеспечения экономических процессов является разработка инструментария государственного координирования деятельности участников страхового рынка, позволяющего оперативно реагировать на изменяющиеся экономические условия.

Решение первой задачи предполагает разработку и применение показателя эффективности страховой деятельности комплексно характеризующего эффективность страховых процессов.

Мы согласны с мнением О.В. Тронева, что свойство страховой организации сохраниться в экстремальных условиях кризиса может быть названо живучестью, а антикризисное управление, обеспечивающее живучесть страховой организации и соответствующее определенным критериям, о которых будет сказано далее, эффективным. Необходимость использования понятия живучести также связано с тем, что такие известные свойства систем, как устойчивость, сбалансированность, стабильность и гомеостазис, неадекватны проблематике управления организациями с целью их выживания в экстремальных условиях. Обеспечение живучести страховой организации достигается, как правило, за счет планирования и реализации системы организационных, финансовых и иных мер, в том числе чрезвычайного, антикризисного характера. При этом условия, в которых существует страховая организация и осуществляется ее антикризисное управление, отличаются повышенным уровнем неопределенности и изменчивости.

В связи с этим планировать действия, управлять страховой организацией и оценивать ее эффективность на основе традиционно принятых детерминированных показателей и критериев, базирующихся на бухгалтерском и управленческом учете, представляется необоснованным.

К настоящему времени предложено множество показателей эффективности. При этом многие из них с аддитивной или мультипликативной структурой подвергались неоднократной критике. С другой стороны, известны общие требования, которым должен удовлетворять любой показатель эффективности. К числу таких требований относятся: представительность (адекватность); критичность (чувствительность); комплексность (полнота); стохастичность.

Предлагаемый Троневым О.В. новый подход к формированию комплексного показателя эффективности антикризисного управления страховой организацией и системы критериев оценки, учитывает упомянутые выше требования и базируется на том утверждении, что живучесть страховой организации зависит от целого ряда N условий и соответствующих им событий, которые обозначим A_i , $i = 1, 2, \dots, N$.

Эффективность является комплексным свойством качества управления страховой организацией. Комплексность проявляется в том, что к укрупненным показателям, характеризующим эффективность, относят показатели результативности, ресурсоемкости и оперативности.

Конкретно, для случая управления страховой организацией к условиям результативности управления могут быть отнесены: отсутствие банкротства, сохранение компании как юридического лица, сохранение лицензии на осуществление страховой деятельности и другие. К условиям ресурсоемкости управления могут быть отнесены: неперевышение расходов, предусмотренных кризисным бюджетом, и другие, отражающие использование любых видов ресурсов. К условиям оперативности могут быть отнесены: своевременное выполнение принятых договорных обязательств, своевременное реагирование на изменение конъюнктуры и другие, отражающие оперативные характеристики управления.

Каждое из упомянутых случайных по своей природе событий A_i за период времени T адекватно характеризуется вероятностью своего наступления $P(A_i, T)$.

Так как вероятность сохранения страховой организации в целом является сложным событием, которое обеспечивается лишь при совместном наличии необходимых для этого условий (совместном наступлении необходимых событий A_i), то комплексный показатель эффективности антикризисного управления определяется как произведение вероятностей событий, обеспечивающих живучесть страховой организации:

$$P(T) = \prod_{i=1}^N P(A_i, T).$$

Для оценивания эффективности антикризисного управления страховой организацией предлагается использовать ряд критериев. В качестве критерия пригодности антикризисного управления страховой организацией предлагается соотношение $K_{\text{приг}}(P(T), P_{\text{тр}}(T))$, связывающее величину комплексного показателя эффективности $P(T)$ с его минимально требуемым уровнем $P_{\text{тр}}(T)$:

$$K_{\text{приг}}(P(T), P_{\text{тр}}(T)) : P(T) \geq P_{\text{тр}}(T).$$

В качестве критерия оптимальности антикризисного управления страховой организацией предлагается соотношение $K_{\text{опт}}(P(T), P_{\text{тр}}(T), \varepsilon(T))$, связывающее величину комплексного показателя эффективности $P(T)$ с его оптимальным уровнем $P_{\text{опт}}(T)$ при допустимом отклонении $\varepsilon(T)$:

$$K_{\text{опт}}(P(T), P_{\text{тр}}(T), \varepsilon(T)) : |P(T) - P_{\text{опт}}(T)| \leq \varepsilon(T).$$

В качестве критерия превосходства антикризисного управления страховой организацией предлагается соотношение $K_{\text{прев}}(P(T), \mu(T))$, связывающее величину комплексного показателя эффективности $P(T)$ с его максимально возможным уровнем, равным единице, при допустимом отклонении $\mu(T)$:

$$K_{\text{прев}}(P(T), \mu(T)) : 1 - P(T) \leq \mu(T).$$

Использование данных критериев позволяет производить всестороннюю оценку эффективности антикризисного управления страховой организацией в категориях пригодности, оптимальности и превосходства.

Предложенный подход к эффективности управления страховой деятельностью представляется нам универсальным, его с успехом можно использовать для оценки деятельности страховых организаций, как в кризисных, так и обычных условиях функционирования экономики. Это позволяет использовать его в качестве рейтингового инструмента классификации страховых организаций.

Решение второй задачи представляется возможным за счёт использования методологии бюджетного управления страховой деятельностью.

Бюджетное управление страховой деятельностью состоит из нескольких последовательных стадий: планирования, организации, мотивирования, контроля и корректирования; и является подсистемой более сложного управленческого механизма, который в зависимости от корпоративной культуры может быть либо системой управленческого учета, либо системой контроллинга.

Актуальность проблемы бюджетного управления страховой деятельностью обусловлена как необходимостью контроля за издержками, ресурсами, активами, так и противоречием между теоретическим обоснованием возможностей эффективного бюджетного управления со стороны государства и способностью удовлетворять ожидания руководства, собственника страховой компании.

Ключевыми вопросами превращения системы бюджетного управления страховой деятельностью в организационный механизм хозяйствования являются следующие: что такое и зачем нужна система бюджетного управления; каковы функции и основные элементы бюджетного управления; место системы бюджетного управления в управлении финансами страховых организаций.

В настоящее время существуют различные подходы к определению понятия и содержания системы бюджетного управления страховой деятельностью. По нашему мнению предпочтительным является подход предложенный директором компании Strategica Александром Постниковым, который определяет систему бюджетного управления страховой деятельностью, как комплексную систему интегрированного управления, являющуюся механизмом реализации стратегических финансовых целей государства и бизнеса. Она позволяет добиваться результативности и экономической эффективности достижения определенных показателей и исполнения бюджетов и за счёт наличия обратной связи оптимизирует управление издержками, ресурсами, активами.

Характерным подходом в бюджетном управлении является совпадение последовательности бюджетов и бизнес-процессов в страховании таким образом, что можно отслеживать расходы и контролировать их влияние на себестоимость и прибыльность страховой деятельности. Целесообразно при таком подходе применять сбалансированную структуру бюджетного управления, которая включает в себя: предпосылки (определяется исполнительным директором); цель (пояснение бюджетного планирования и контроля, задачи каждой стадии бюджетного процесса, взаимосвязь с долгосрочным планированием); организационная структура и ответственность (структура компании, ответственность, фамилии и должности, хранение бюджетов); основные бюджеты и взаимосвязь (перечень основных бюджетов, таких как продаж, денежных потоков и т.д.); разработка бюджетов (состав бюджетного комитета, последовательность составления, график подготовки и подачи бюджетов); учетные процедуры (фамилия и функции исполнителя, кодификатор, образцы форм, график учетных процедур).

Другим подходом к разработке, внедрению и применению системы бюджетного управления страховой деятельностью является концепция контроллинга. Разрабатывая показатели бюджетов, контроллинг предусматривает принятие решений на базе анализа финансового состояния, который включает в себя несколько этапов: изучение каждого показателя за анализируемый период (горизонтальный анализ); изучение изменения структуры показателей (разработка и выбор достаточной системы коэффициентов и рассмотрение их трендов).

Российские специалисты А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин ориентируясь на данные Международной организации труда, рекомендуют оценивать финансовое состояние страховой организации по таким направлениям, как: прибыльность хозяйственной деятельности; эффективность управления; деловая активность; ликвидность и рыночная устойчивость.

Каждое из данных направлений характеризуется системой показателей, объединенных в пять групп: показатели платежеспособности (надежности); эффективности деятельности (доходности) включая эффективность проведения страховых операций; ликвидности (финансового риска); деловой активности (оборачиваемости капитала); инвестиционной привлекательности.

Предложенные показатели содержат не только качественные, но и оценочные характеристики финансового состояния, позволяющие спрогнозировать будущие результаты с учетом экономической конъюнктуры.

Представляется эффективным внедрение в финансовую деятельность страховых организаций методов контроллинга с использованием системного анализа временных рядов по техническим резервам и способов контроля их достоверности посредством разработки масштабных алгоритмов. В данном случае анализу со стороны государственных органов подлежит нетто-ставка, из которой формируются резервы страховых организаций. С этой целью технические резервы в разрезе договоров и по каждому виду сопоставляются с величиной, заложенной в структуре тарифной ставки по каждому виду страхования. Выявленные отклонения позволяют изменить структуру тарифной ставки, приведя ее в соответствие с первоначальной, либо подкорректировать тарифную ставку. Выделив стабильные отклонения в величине технических резервов, возможно прогнозировать будущие поступления, в том числе и с целью определения инвестиционных ресурсов для построения схем их последующего размещения.

Таким образом, управление финансами в страховой организации сводится к управлению финансовыми отношениями, складывающимися в процессе ее взаимодействия с внешней и внутренней средой. Бюджетное управление и финансовый контроль при адекватном понимании, восприятии, применении его страховщиком способны интегрироваться в корпоративную систему управления, обеспечивать оперативный и ситуативный аудит ключевых компетенций, факторов успеха служить целям достижения финансовой надежности и долгосрочного конкурентного преимущества и стратегической гибкости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах, М.: Наука, 1990.
2. Бабич С.Г. Недостижимых целей нет, есть проблема ресурсов// «Деловая столица». 2004. № 42.
3. Голов С.Ф. Управленческий учет. М.: Из-во «Либра», 2003.
4. Тронева О.В. Оптимизация финансирования страховой организации в условиях кризиса// «Страховое дело». 2009. № 8.

МОДЕЛЬ АДАПТАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА НА ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

Л.Б. АТАЕВА,

старший преподаватель
кафедры экономического анализа,
Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36;

И.Х. ХАШИГ,

Абхазский государственный университет,
преподаватель,
384904, Республика Абхазия, г. Сухум, ул. Университетская, 1

В статье рассмотрены подходы построения динамической модели предприятия. Предложена модель адаптации хозяйствующего субъекта на высокоструктурном продовольственном рынке.

Ключевые слова: управление, модель, адаптация, продовольственный рынок, конкуренция.

Коды классификатора JEL: L66, Q18.

Процесс управления предприятием можно рассматривать как процесс принятия решений, направленных на создание, поддержание и развитие конкурентных преимуществ предприятия с целью его адаптации к внешним и внутренним требованиям среды [1].

Для построения динамической модели предприятия, позволяющей проводить сравнительный анализ различных вариантов управленческих решений, требуется однозначное представление происходящих на предприятии экономических процессов с учетом взаимной обусловленности текущих решений и последующих событий в комплексной взаимосвязи между ними, роли каждого решения в функционировании предприятия. Поэтому представим систему «Предприятие» в виде управляемой и управляющей подсистемами, связанными между собой информационным контуром, по которому циркулирует информация о состоянии управляемой подсистемы, информация о состоянии внешней среды и управляющая информация.

Управляющая подсистема представляющая собой совокупность методологии управления, процесса управления, структуры управления и техники управления, предназначена реализовывать управленческие функции. Она призвана всесторонне оценивать деятельность предприятия, увязывая в единое целое различные, но в то же время взаимосвязанные аспекты его деятельности, которые, будучи вместе взятыми, определяют достижение намеченных целей и устойчивость функционирования в рыночных условиях.

Управляющую подсистему опишем структурированным множеством решений, которые принимаются по определенным правилам путем соответствующей обработки информации и направлены на создание конкурентных преимуществ.

Среди воздействий управляющей подсистемы (U , V) по организации функционирования управляющей подсистемы выделим решения, присущие трем уровням управления двух типов: управляющие воздействия U , которые определяют желаемую программную траекторию развития, и управляющие воздействия V , удерживающие на ней предприятие.

Соотнесем уровни управления с тремя основными, учитываемыми при построении модели факторами, влияющими на конкурентное преимущество, которые отражены следующими постулатами:

1. Предприятие получает наибольшее конкурентное преимущество, когда представляет интерес для вовлеченных в деловое сотрудничество представителей непосредственного окружения. Взаимовыгодное сотрудничество с непосредственным окружением позволяет достигать синергетического эффекта.

Выбор для делового сотрудничества конкретных представителей из непосредственного окружения, осуществляется принятием управленческих решений стратегического уровня. Таким образом, именно эти решения определяют характеристики непосредственного окружения (например, для покупателей: цена, количество, сроки поставок, срок оплаты и ожидания) и вход ресурсов в систему. Обозначим $U1$ и $V1$ решения уровня стратегического управления.

2. Управление предприятием положительно влияет на конкурентное преимущество, если при распределении ограниченных ресурсов гармонизируются, согласовываются и координируются различные аспекты его деятельности.

Формирование снабженческой, сбытовой, инвестиционной, производственной и финансовой программ осуществляется принятием тактических решений, которые распределяют ресурсы между различными направлениями деятельности предприятия. Решения $U2$ и $V2$ уровня тактического

управления зависят от принятых стратегических решений, которые задают релевантную зону функционирования предприятия.

3. Предприятие достигает более хороших целевых результатов, чем менее неэффективных бизнес-процессов включает его деятельность (благодаря снижению потерь).

Обозначим решения оперативного уровня по организации процессов снабжения, производства и сбыта — $U3$ и $V3$, касающиеся осуществления запланированной программы и определяющие совокупность бизнес-процессов.

При построении модели предполагаем, что фактическая деятельность предприятия осуществляется на заданном уровне эффективности, а возникающая необходимость корректировок обусловлена внешней и внутренней среде.

$P_p = \{P_p^1, P_p^2, P_p^3\}$, где P_p^1, P_p^2, P_p^3 — параметры, характеризующие функционирование предприятия, выделив соответственно параметры, анализируемых трех уровней

управления. На основе параметров $P1$, являющимися параметрами уровня стратегического управления, принимаются стратегические решения. Они отражают, например, стратегический потенциал, сильные и слабые стороны предприятия в сравнении с внешней средой, инвестиционную привлекательность. Показатель конкурентоспособности стратегического уровня управления — рост стоимости предприятия.

Параметры уровня тактического управления $P2$, анализируемые при принятии тактических решений, являются основой цикла тактического управления. Показатель конкурентоспособности на тактическом уровне управления — интегральный показатель финансово-хозяйственной деятельности. Параметры уровня оперативного управления $P3$, отражают характеристики всех процессов производственно-хозяйственной деятельности в результате выработанной стратегии. В числе параметров уровня оперативного управления следует особо выделить те, которые позволяют выявить «узкие места» деятельности, поскольку максимальная производительность системы определяется ограничивающим фактором. Показателем конкурентоспособности на уровне оперативного управления является показатель конкурентоспособности продукции.

Подчеркнем, что параметры выделенных уровней важны для принятия решений, адаптирующих деятельность предприятия к новым условиям хозяйствования или планомерно улучшающих ее.

Информация о состоянии управляемой подсистемы характеризует результаты функционирования предприятия, которые имеют важное значение не только при принятии управленческих решений управляющей подсистемой. Они оказывают влияние на осознанные решения, принимаемые окружением в отношении сотрудничества с предприятием. В частности, чтобы предугадать поведение покупателей, эта информация должна характеризовать уровень дифференциации и затраты предприятия, так как выделяются только два типа стратегий при их классификации по признаку ориентации на покупателей. Следовательно, в модели важно отразить влияние всех управленческих решений и обусловленных ими действий на увеличение (углубление) дифференциации продукции и на снижение себестоимости.

Информация о состоянии внешней среды характеризует представителей внешнего окружения с позиции их влияния (положительного или негативного) на деятельность предприятия. Среди этой информации особо важной является информация о представителях непосредственного окружения, поскольку предприятие имеет возможность управлять взаимоотношениями с ними, тем самым создавая себе уникальные условия функционирования, которые в случае благоприятности будут положительно влиять на конкурентные преимущества предприятия.

Параметры внешней среды P^v — макроокружение, и $P^v = \{P^v_1, P^v_2, P^v_3 \dots\}$ — непосредственное окружение, объединенные в несколько групп.

Множество этих параметров анализируется руководством предприятия параллельно с параметрами предприятия при принятии управленческих решений.

Внешняя среда предъявляет к деятельности предприятия соответствующие требования, которые обозначим S^v для макросреды и

$S^v = \{S^v_1, S^v_2, S^v_3 \dots\}$ для непосредственного окружения. Поведение непосредственного окружения опишем через сравнение параметров предприятия стратегического уровня и требований окружения.

Отметим, что выбор управляющей подсистемой конкретных деловых партнеров и условий взаимодействия с ними однозначно формирует вход X управляемой подсистемы, так как известны все основные характеристики для определения входа (входящие потоки работников, денег, материалов, оборудования, заказов на продукцию).

Выход Y представим как выходящие потоки готовой продукции, денег, заказов поставщикам, оборудования и т.п. На него влияют процессы производственно-хозяйственной деятельности, инициированные управленческими решениями.

Таким образом, необходимо построить модель системы, описываемой зависимостями (1):

$$\begin{aligned}
Y &= \varphi(X, U_1, U_2, U_3) \\
X &= \psi(U_1) \\
U_1 &= f_1(P_p^1) \\
U_2 &= f_2(U_1, P_p^2) \\
U_3 &= f_3(U_1, U_2, P_p^3) \\
P_p^1 &= \Omega_1(Y, P_p^1, P_v) \\
P_p^2 &= \Omega_2(Y, P_p^2) \\
P_p^3 &= \Omega_3(Y, P_p^3)
\end{aligned} \tag{1}$$

Решения VI, V2, V3, направленные на регулирование производственно-хозяйственной деятельности при ее фактическом осуществлении при построении модели не учитываем.

Представленные рекуррентные соотношения и концепция адаптации предприятия к внешним условиям функционирования отражают циклы трех уровней управления. Они отражают динамическую зависимость между принимаемыми решениями и целевыми показателями и затем обратную связь.

Построение подобной модели может использоваться как теоретическая основа непрерывного совершенствования деятельности предприятия по выявлению, поддержанию и развитию конкурентных преимуществ предприятия с целью формирования его конкурентоспособности [4].

Для исследования сложной системы «Предприятие» и формирование стратегии его развития используются аналитические или численные методы исследования, так как экспериментировать с реальными объектами часто бывает невозможно, непрактично и неэкономично. Мы применили методы имитационного моделирования, что позволило лучше понять реальную систему «Предприятие» и разработать механизм формирования стратегии развития последнего, так как имитация позволяет изучать поведение динамических систем в режиме приведенного времени и предсказывать результаты их функционирования. При этом проведение имитации является дешевым способом изучения с точки зрения затрат на исследование, времени его проведения и машинного времени. Нами была выбрана одна из моделей Форрестера типа «заказчик — производитель — реализация», наиболее характерная формализация современного промышленного предприятия. Модель Форрестера отражает детерминированную структуру обработки информации и принятия решений. Для нас интерес представляет непрерывная «настройка» и улучшение системы «Предприятие» с целью его адаптации к рыночным условиям.

Схематично динамика моделируемой системы описывается ниже.

Структура модели характеризуется совокупностью резервуаров (накопления в системе, физические или информационные), которые связаны между собой потоками (бизнес-процессами), возникающими как результат принятия решений на основе имеющейся информации управленческих решений. Содержимое резервуара определяется входящими и исходящими потоками, темпы которых отличаются друг от друга. Поэтому значение уровня в данный момент характеризует разность между ними. Значение уровней обуславливают управленческие решения относительно предстоящих действий, которые влияют на темпы потоков (скорость выполнения операции). Темп потока устанавливается в соответствии с функциями решений, которые содержат формализованную логическую последовательность обобщения информации и отражают установленные правила принятия решений. Темпы потоков, в свою очередь, являются причиной изменений уровней.

Чтобы воспользоваться методом Форрестера для построения модели функционирования и адаптации предприятия, важно:

1. Очертить функциональные контуры управления на уровнях стратегического, тактического и оперативного управления, которые выделяются для упорядочения совокупности резервуаров и потоков системы.
2. Идентифицировать по каждому функциональному контуру управляемые переменные, на которые воздействует менеджер.
3. Представить управляемую подсистему совокупностью бизнес-процессов и физических накоплений в системе, объединенных в сети

Формирование упорядоченных элементов управляемой подсистемы отражает видение управляющей подсистемы взаимосвязанных снабженческих, производственных и финансово-инвестиционных процессов управляемой подсистемы как следствие принятых управленческих решений, вызывает определенные действия людей, направленных на его реализацию. С этих позиций управляющая подсистема логично представлена через совокупность бизнес-процессов (операции), выполняемых при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности. Информация о состоянии управляемой подсистемы характеризует результаты работы предприятия [2].

Для описания управляемой подсистемы требуется выделить материализованные (физические) и информационные резервуары и потоки. Предложенные Форрестером шесть сетей, описывающих движение оборудования, денежных средств, материалов, заказов покупателей, рабочей силы и информации, которая связывает остальные сети, важно расширить сетями, изображающими циркулирующие заказы поставщикам на приобретение материалов (сырья, полуфабрикатов и услуг), заявки к кредитным организациям или другим инвесторам для привлечения заемных средств и другими сетями взаимодействия с непосредственным окружением.

4. Представить управляющую подсистему совокупностью управляющих воздействий и сформировать правила принятия решений с учетом трехуровневой системы управления, направленной на непрерывное улучшение деятельности предприятия.
5. Систематизировать информацию, анализируемую при принятии управленческих решений и сформировать информационную сеть.
6. Сформировать правила принятия управленческих решений в системе, поскольку динамика выделенных взаимосвязанных потоков определяется определенными правилами их принятия.
7. Задать правила поведения экономических агентов. При этом могут использоваться экспертные оценки относительно их степени удовлетворения, требований и стабильности.

Для математической реализации данной схемы составляется система уравнений, описывающая взаимодействие множества переменных, объединенных в два класса: характеризующих величину уровня и характеризующих темп потока.

Структура модели и взаимосвязанные уравнения изображаются в виде диаграмм, которые помогают избежать ошибок и объяснить сущность модели наглядно. Структурная схема резервуаров и потоков дополняет систему уравнений, позволяющих измерить и представить в количественном выражении динамические изменения, происходящие в них. Она учитывает наличие взаимосвязей в системе, отличает уровни от темпов потоков, отделяет друг от друга сети, показывает, какие факторы учитываются в каждой функции решения при определении темпа потока. Однако она не рассматривает, какие функциональные связи существуют внутри функции решений.

Данный метод моделирования направлен на лучшее понимание процесса управления, на исследование совместного влияния на деятельность предприятия различных факторов, тем самым моделирование нацелено на принятие успешных решений с целью поддержания конкурентных преимуществ предприятия.

Структурирование управляющей подсистемы требуется осуществить для исследования существующей на конкретном предприятии практики выработки управленческих решений (модель «как есть») и формирование представления о том, как должно осуществляться эффективное управление (модель «как должно быть»). Поскольку для структурирования управляющей подсистемы важно очертить вырабатываемую в рамках кибернетической схемы управляющую информацию, то перед нами стоит задача представления стратегии, как совокупности управляющих воздействий, выбирая которые менеджеры могут определять процесс функционирования предприятия для реализации стратегической концепции развития и адаптации к рынку. Отсутствие стратегии и нестабильность социально-экономической среды определяют импульсивное, непредсказуемое и, часто, нацеленное на краткосрочные интересы экономического поведения предприятия. Тогда как разработка долгосрочной стратегии, выбор конкурентоспособных стратегических и эффективных тактических действий, а также их соответствующее выполнение в значительной степени влияют на благополучие предприятия. Поэтому предприятия нуждаются в формализованной процедуре стратегического управления. Существуют ряд основополагающих моментов, которые позволяют говорить о некоторых обобщенных принципах осуществления стратегического управления и выработки пакета согласованных управленческих решений в рамках трехуровневой системы управления [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева Ю.В. Теория управления / Ю.В. Васильева и др. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Мисаков В.С. Управление становлением рыночных инструментов в развитии инфраструктуры региона. Нальчик: ЗАО «Насып», 2009.
4. Попов С.А. Стратегическое управление. Модульная программа подготовки менеджеров. М.: ИНФРА-М, 2000.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

О.В. ГОВЯДОВСКАЯ,

доцент кафедры экономики и управления,
кандидат экономических наук,
Северо-Кавказский государственный технический университет,
e-mail: marketlab@rambler.ru

Анализ стратегического управления развитием сельского хозяйства целесообразно базировать на использовании общепринятых методов познания, которые применяются фундаментальной наукой в соответствии с принципами целостности, завершенности, обоснованности, ответственности, комплексности и эффективности их использования.

Ключевые слова: управляющие воздействия; взаимодействие властных и хозяйствующих структур; основополагающие, общие и специфические принципы анализа эффективности стратегического управления развитием сельского хозяйства.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18.

Как известно, теоретический уровень исследования управляющих воздействий на сельскохозяйственный сектор базируется на использовании методов, позволяющих характеризовать соответствующие понятия и выработать определенные положения. В сопоставлении с ними, эмпирический уровень анализа стратегического управления развитием сельского хозяйства требует конкретного изучения управленческих отношений, осуществляемого на этапе формирования гипотезы исследования. При этом теоретические и эмпирические составляющие научных изысканий имеют общие черты, характеризующиеся аналогией, идеализацией фактов, прогнозированием будущих ситуаций, гипотетическим и историко-генетическим анализом.

На наш взгляд, одной из составляющих анализа стратегического управления развитием сельского хозяйства выступает системный подход. Его сущность состоит в рассмотрении объекта исследования с позиции оценки причинно-следственных связей внутрихозяйственного и межхозяйственного управления, а также взаимодействия властных и хозяйствующих структур.

Системный подход позволяет рассматривать объект исследования в элементном, структурном, функциональном, интегративном и коммуникативном срезах. В этих срезах элементный аспект оказывается полезным при выявлении уровней управления развитием сельского хозяйства и идентификации его составных частей. По сравнению с ним структурный и функциональный аспекты анализа управляющих воздействий позволяют структурировать их по формам участия субъектов сельскохозяйственного сектора в формировании предложения продовольственных товаров. В отличие от них интегративный и коммуникативный подходы способствуют определению направленности управленческих отношений, устанавливающихся между хозяйствами населения, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, сельскохозяйственными организациями, перерабатывающими и торговыми предприятиями.

По мере накопления эмпирического материала системный подход используется в векторе восхождения «от частного к общему» и базируется на принципах локальности и релятивизма [1]. Это означает, что экономические законы являются локальными, а теоретические и практические выводы, вытекающие из них, носят не абсолютный, а относительный характер.

Такое восхождение является приемлемым и для других составляющих анализа управления развитием сельского хозяйства, к числу которых относится стратегический подход. Он позволяет использовать эвристический потенциал теории управления при разработке федеральных и региональных программ, направленных на активизацию хозяйственной предприимчивости и инициативы. Рассматриваемый подход должен применяться на основе принципов научно-аналитического предвидения, учета и согласования внешних и внутренних факторов развития сельского хозяйства и преимущественного применения не количественных, а качественных характеристик управления, рассчитанного на долгосрочную перспективу.

В определенном смысле указанный подход обеспечивает переход к реализации интеграционной составляющей анализа стратегического управления развитием сельского хозяйства. При ее использовании научные изыскания оказываются ориентированными на поиск форм и механизмов, которые повышают эффективность взаимодействия хозяйств, перерабатывающих и торговых предприятий.

В ситуации несовершенной конкуренции алгоритмы поведения хозяйств, перерабатывающих и торговых предприятий могут быть представлены в виде моделирования институциональных соглашений, направленных на достижение сбалансированности между их выгодами и убытками [2]. В такой среде предметом первостепенного внимания сельхозтоваропроизводителей должна выступать продукция аграрного происхождения с наименьшим уровнем рентабельности. В пер-

вую очередь, это относится к продуктам животноводческой отрасли, которые пользуются повышенным спросом.

Учитывая, что на макро-, мезо— и микроуровнях анализ управления развитием сельского хозяйства должен сопровождаться принятием решений, способствующих уменьшению уровня стоимости продукции аграрной сферы, его правомерно осуществлять на основе выделения соответствующих методологических принципов. По нашему мнению, составляющими этих принципов выступают: целостность, завершенность, обоснованность, ответственность, комплексность и эффективность управляющих воздействий различных субъектов хозяйствования, в реализации которых государство может принимать лишь опосредованное участие.

Обеспечение целостности и завершенности управленческого оборота позволяет сельхозтоваропроизводителям уменьшать их материальные и нематериальные затраты. В условиях взаимодействия с властными структурами у субъектов, функционирующих в отраслях растениеводства и животноводства, появляются возможности экономического роста. В то же время такой подход указывает на целесообразность обоснованного расходования денежных средств, что требует распределения бюджетных ресурсов в соответствии с реальными хозяйственными потребностями [5].

При использовании различных форм и методов управления развитием сельского хозяйства государству следует оценивать приемлемые для него издержки для стимулирования хозяйственной предприимчивости и инициативы. В данном аспекте органы управления федерального уровня могут уменьшать свои расходы за счет привлечения средств бюджетов регионов. Осуществление принципов ответственного и комплексного использования денежных средств при этом целесообразно увязывать с планированием бюджетных расходов, необходимых для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора.

В целом, методологические принципы ответственности и комплексности правомерно использовать при разработке проектов соответствующих институциональных установок, а также по мере освоения соглашений сельхозтоваропроизводителей с перерабатывающими и торговыми предприятиями. Оценка механизма реализации управленческих отношений, складывающихся между ними, является неполной за рамками применения институционального подхода [4]. В условиях его практического использования поведение предприятий перерабатывающей промышленности и торговли определяется, главным образом, их обязательствами перед хозяйствами населения, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и сельскохозяйственными организациями.

Отсюда, вытекает важное методологическое заключение о необходимости разработки эффективных институциональных установок и соглашений, позволяющих получать выгоды властным и хозяйствующим структурам. В ситуации же, когда те или иные правила оказываются неэффективными для субъектов сельскохозяйственного сектора, государству следует принимать иные меры, соответствующие экономическим интересам хозяйств. В противном случае принятие сводов формальных институтов, юридических законов, ведомственных актов и регламентов приводит к увеличению затрат, формирующихся за рамками производственной сферы АПК.

Исходя из этого, при определении эффективности стратегического управления развитием сельского хозяйства целесообразно учитывать его следующие направления:

- логико-управленческое, ориентированное на рационализацию и оптимальность хозяйственных действий;
- статистическо-математическое, связанное с поиском и подтверждением закономерностей на основе разнообразных расчетов и углубленного анализа;
- финансово-экономическое, предполагающее экономическое и финансовое обоснование затрат и показателей деятельности хозяйств;
- социально-психологическое, определяющее социально-психологические условия производства и социально-личностный климат в коллективе;
- специфико-производственное, отражающее производственно-целевые особенности функционирования субъектов сельскохозяйственного сектора.

В рамках указанных направлений комплексный подход к анализу эффективности управления развитием сельского хозяйства достигает поставленной цели, если его использование определяет конкретные методологические принципы. На наш взгляд, основные принципы исследования этого процесса можно объединить в три группы: основополагающие, общие, специфические. Первые из них (объективность, научная обоснованность, системность, существенность и оптимальность, выделение ведущего звена, оперативность, количественная определенность, адекватность и сопоставимость) раскрывают требования, предъявляемые к экономическому анализу в целом. Вторые (изменяемость, сводимость, достоверность, прозрачность, своевременность и регулярность) устанавливают общие требования к соответствующим индикаторам (показателям) оценки управленческой деятельности. Третьи (сравнимость вариантов управления, правильный выбор эталона для сравнения, учет фактора времени, многокритериальности и дифференциация) оказываются связанными с анализом эффективности стратегических решений, которые принимают властные и хозяйствующие структуры.

В структурном отношении к основополагающим принципам комплексного подхода к анализу стратегического управления развитием сельского хозяйства относятся такие императивы как:

- ◆ объективность результатов, получаемых на основе проведенных исследований, указывающая на независимость от влияния субъективных воздействий на достоверность расчетов и выводов;
- ◆ научная обоснованность, предусматривающая учет требований экономических законов развития сельскохозяйственного сектора;
- ◆ целостность аналитических мероприятий, охватывающая все звенья и стороны производственно-коммерческой деятельности хозяйств;

- ◆ взаимозависимость и соподчиненность основных элементов и направлений стратегического анализа;
- ◆ существенность и оптимальность полученных результатов для принятия рациональных управленческих решений;
- ◆ оперативность и своевременность получения выходных аналитических данных;
- ◆ адекватность модели анализа, предусматривающая соответствие вырабатываемой методики описываемым ею реальным хозяйственным процессам;
- ◆ сопоставимость анализируемых показателей, обуславливающая возможность сравнения в расчетах только качественно однородных величин.

Вторая группа принципов определяет общие требования к показателям оценки эффективности стратегического управления развитием сельского хозяйства. Они должны быть количественно измеряемыми, находиться в причинно-следственной связи с изучаемыми признаками и обеспечивать получение достоверной информации для обоснования конкретных выводов и предложений [3].

Принципы третьей группы непосредственно связаны с анализом эффективности управления развитием сельского хозяйства в долгосрочном аспекте и предусматривают ориентацию на следующие требования:

- ❖ сравнимость вариантов принимаемых управленческих решений, предназначенных для повышения эффективности функционирования хозяйств независимо от организационных, конструктивных и иных особенностей аграрной сферы;
- ❖ обязательный учет факторов времени, характеризующих сезонный характер труда в сельскохозяйственном секторе;
- ❖ многомерность сравнительного анализа эффективности управления производством на основе выбора наиболее привлекательного варианта из числа рассматриваемых альтернатив;
- ❖ дифференциация социально-экономических условий, позволяющих определить перспективы развития сельского хозяйства на макро-, мезо- и микроуровнях.

Использование данных принципов позволяет проводить анализ эффективности стратегического управления развитием сельского хозяйства на фундаментальной основе. Он также требует сопоставления полученных и желаемых результатов при определении совокупных эффектов от имплементации стратегических решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буайе Р. Теория регуляций: критический анализ: пер. с фр. М.: Наука для общества, 1997. С. 22.
2. Бунеева Р.И. Заготовительная деятельность в потребительской кооперации: организация и технология / Р.И. Бунеева, Г.Н. Кругляков. Ростов н/Д: Феникс, 2008. С. 79.
3. Заводчиков, Н. Д. Управление издержками и прибылью в организациях агропродовольственного сектора экономики (теория, методология, практика): автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Н. Д. Заводчиков. Оренбург: ОГАУ, 2007. С. 31.
4. Мешкова, Л. Л. Институционализация российской экономики: противоречия и решения: дис. ... д-ра экон. наук / Л. Л. Мешкова. Кострома: КГУ, 2004. С. 115.
5. Мокрый, В. С. Государственное и муниципальное управление: реализация реформ / В. С. Мокрый, А. А. Сапожников, О. С. Семкина. М.: КНОРУС, 2008. С. 144.

МЕХАНИЗМ ВКЛЮЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СИСТЕМУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Ю.И. ТРЕЩЕВСКИЙ,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления организациями, Воронежский государственный университет, e-mail: utreshevski@yandex.ru;

Л.М. НИКИТИНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления организациями,
Воронежский государственный университет,
e-mail: lanikitina@yandex.ru

В статье рассматриваются основания и процедура включения корпоративной социальной ответственности в систему стратегического планирования предприятий. Предложены основные направления, по которым необходимо совершенствовать взаимосвязи КСО и стратегического управления, состав необходимых для этого документов, процедура подготовки соответствующего раздела «Стратегии», включающая восемь этапов.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; стратегическое управление; предприятие; корпорация; менеджмент; стейкхолдеры.

Коды классификатора JEL: M14.

Современное состояние корпоративной социальной ответственности (КСО) в системе стратегического управления оставляет желать лучшего. Как правило, стратегическое управление нацелено на достижение высоких экономических результатов и мало ориентировано на социальные и экологические. Фактически проблема включения социальной ответственности в общий менеджмент только поставлена в конце XX — начале XXI века [1, 2, 3, 4]. Многие российские компании достигли той стадии развития, на которой недостаточное внимание к вопросам корпоративной ответственности может обернуться ослаблением их конкурентных позиций. Растущие потребности в капитале и в качественном менеджменте вряд ли можно будет удовлетворить, не проведя существенных изменений в функционировании механизмов реализации КСО.

При включении КСО в систему стратегического управления необходимо исходить из понимания менеджментом ее сущности, влияния на результаты деятельности предприятия в различных макроэкономических условиях. В связи с этим мы провели опрос менеджмента ряда воронежских предприятий, позволяющий определить процедуру включения механизма корпоративной социальной ответственности в систему стратегического управления предприятиями.

В процессе исследования произведен анализ ряда аспектов. В их числе: восприятие социальной ответственности менеджментом предприятий (ее адресатов, эффектов, преимуществ, недостатков, перспектив); приоритетные сферы и формы реализации социальной ответственности бизнеса; влияние на уровень корпоративной социальной ответственности компаний условий функционирования бизнеса и личного участия менеджеров в социальных программах.

Исследование показало, что основными характеристиками корпоративной социальной ответственности, получившими более 50 % «голосов», в 2007 г. названы: забота о персонале; защита окружающей среды; взаимодействие с общественными организациями, местными органами власти и управления; открытость и прозрачность ведения бизнеса.

На второй позиции (от 30% до 50% голосов): выпуск качественной продукции; своевременная и полная уплата налогов; этичное поведение в отношении потребителей, партнеров, поставщиков; благотворительность.

Наименее значимыми в представлении менеджеров (до 30%) оказались: ответственность перед акционерами и другими инвесторами; спонсорство; наличие бизнес-стратегии, направленной на укрепление конкурентных позиций.

Опрос 2009 г. показал, что большинство характеристик КСО утратило значение в глазах менеджмента, кроме выпуска качественной продукции, значение которого в 2007 г. отметило 43% респондентов, в 2009 г. — 56% и наличия бизнес-стратегии, направленной на укрепление конкурентных позиций (соответственно — 7% и 18%).

Наименее значимыми во мнении менеджеров оказались: финансирование природоохранных мероприятий (0,0% и 0,0%); спонсорство (соответственно, 0,0% и 4,8%); честность и открытость отчетности (4,8% и 9,5%); бесконфликтные отношения с властью (9,5% и 4,8%).

Исследование показало, что мнение менеджеров о содержании КСО не во всем корреспондируется с их точкой зрения на состав интересов, которые следует учитывать в процессе деятельности компании.

Большинство респондентов в 2007 г. отметило необходимость соблюдения интересов акционеров (83%), сотрудников (70%) и потребителей (67%). В 2009 г. приоритеты изменились — на первое место вышли интересы потребителей (72%), на втором — остались интересы сотрудников, но со снижением значимости (54%), на третье место сместилась значимость интересов акционеров (52%). Довольно парадоксально выглядит низкий уровень учета интересов таких важных для предприятий стейкхолдеров, как органы государственной власти и управления (17% в 2007 г. и 18% в 2009 г.) и кредиторы (10% и 6% соответственно).

Кризис 2008–2009 гг. оказал существенное влияние на взгляды менеджмента о наиболее значимых объектах КСО. В 2007 мнения распределились следующим образом: будущее — 60%, персонал — 23%, общество — 17%. В 2009 менеджеры отдали первое место обществу (46%), второе — персоналу (42%) и только 12% — будущему. Это, на наш взгляд, свидетельствует о неустойчивости представлений управленцев о системе социальной ответственности, их подверженности внешним конъюнктурным влияниям, в данном случае — текущей финансовой нестабильности.

В практической деятельности менеджеры ставят несколько иные акценты, чем в мало обязывающих декларациях. Наибольшими оказались разночтения в оценке значимости качества продукции и персонала с одной стороны и реализации соответствующих программ.

Выпуск качественной продукции отнесли к сущности КСО 43% менеджеров в 2007 г. и 56% — в 2009 г. Это хорошо коррелируется с положительной тенденцией оценки потребителей как наиболее важного стейкхолдера (в 2007 г. 67%, в 2009 г. — 72%). Однако реально программы в области повышения качества продукции реализуют только 16% компаний. Наибольшее внимание этим программам уделяют предприятия, работающие на рынке свыше 10 лет (38,1% от числа опрошенных по данной группе предприятий). На молодых предприятиях (от 1 до 5 лет) такие программы респондентами не указаны.

Программы развития персонала получили наиболее широкое распространение — в 2007 г. они реализовывались на 76,7% предприятий, в 2009 г. — 60,0%. При этом количество менеджеров, назвавших персонал в качестве наиболее значимого стейкхолдера, сократилось с 70% до 54%, но осталось на высоком уровне. В противоположность этому отнесение вопросов развития персонала к сущности КСО резко потеряло свою значимость в 2009 г. (с 63% в 2007 г. до 22% в 2009).

Следует отметить, что в 2007 г. 90% опрошенных менеджеров считали свою компанию социально ответственной, в 2009 г. — 76%. При этом сотрудничали с научными и образовательными учреждениями в 2007 г. 37 %, в 2009 г. — 20%; с благотворительными организациями — 30% в 2007 г. и 2009 г.; с профсоюзами, соответственно, 20% и 24%; не сотрудничают ни с какими общественными организациями — 23% и 38%. Как видим, стремление к замкнутости в решении задач КСО в период экономической нестабильности усилилось. Это следует расценивать как результат неразвитости механизмов формирования и функционирования гражданского общества и низкой степени осознания менеджментом предприятий того, что только посредством выстраивания эффективного диалога с обществом и властью можно получить действенный эффект — устойчивое развитие.

В процессе анализа результатов анкетирования отмечено довольно выраженное внимание менеджмента предприятий к возможным эффектам корпоративной социальной ответственности (первая позиция — 2007 г., вторая — 2009 г.):

- создание позитивного имиджа 53,3% и 34%;
- улучшение деловой репутации 50% и 60%;
- создание стабильной деловой среды 33,3% и 14%;
- рост инвестиционной привлекательности 26,7% и 40%;
- снижение нефинансовых рисков 23,3% и 6%;
- рост капитализации компании в долгосрочной перспективе 13,3% и 14%.

Среди основных недостатков КСО респонденты выделили:

- дополнительные издержки 70% и 66%;
- возможное усиление давления на деятельность компании со стороны общественных организаций и СМИ 26,7% и 50%;
- привлечение излишнего внимания налоговых органов 20% и 22%.

Как видим, дополнительные издержки, как и внимание налоговых органов существенно не изменились, но возросли опасения относительно возможного усиления давления общественных организаций и СМИ.

В целом динамика оценки позитивной и негативной составляющих КСО свидетельствует о росте недоверия менеджмента предприятий к деловому окружению и общественности.

Обращает на себя внимание скептическое отношение менеджмента предприятий к перспективам КСО в стране — в 2007 г. вдвое большая доля респондентов (26,7%) считала, что процесс будет развиваться медленно. Противоположной точки зрения придерживается 13,3% опрошенных, большинство (43,3%) полагало, что уровень КСО зависит от отношения государства и общества. В 2009 г. скептицизм усилился — 72% считают, что КСО в России будет развиваться медленными темпами, 18% — останется на прежнем уровне, и 8% респондентов считают, что практика КСО будет развиваться быстрыми темпами.

Таким образом, отношение менеджмента обследованных предприятий к КСО как общественно значимому явлению является неустойчивым. Кризисная ситуация существенно ухудшила субъек-

тивное отношение к ней и сузила спектр действий по практической реализации социальных программ. На первый план вышли программы, имеющие отношение к КСО, но в первую очередь направленные на выживание компаний.

Проведенный анализ позволяет выделить следующие основные направления, по которым необходимо совершенствовать взаимосвязи КСО и стратегического управления.

1. Существенное внимание необходимо уделять формированию четких представлений представителей бизнеса о содержании социальной ответственности как общественного явления, в развитии которого необходимо принимать участие всем предприятиям.
2. В качестве мер преодоления социального нигилизма следует прежде всего перейти от администрирования в сфере реализации социальных программ к развитию экономически эффективных связей между бизнесом государством и местными сообществами.
3. Важно кардинальное усиление связей предприятий с некоммерческими организациями при определении приоритетов корпоративной социальной ответственности.
4. Во внутренней среде предприятий необходимо повышение качества деловой культуры, значимости этических норм при выстраивании отношений между бизнесом и обществом.
5. Необходимо повышения степени информационной открытости, сохранения структуры адресатов КСО, развития новых каналов связи с различными общественными группами.
6. В процессе разработки внутренних документов, определяющих стратегическое развитие предприятия необходимо:
 - обеспечить взаимопонимание и взаимодействие менеджмента с собственниками, особенно обращая внимание на участие в процедуре выработки и принятия решения миноритарных акционеров;
 - включать в систему целей стратегического управления развитие местных сообществ;
 - устанавливать стратегические приоритеты исходя из неизбежности изменений экономической конъюнктуры;
 - в состав планируемых программ экономического развития предприятия включать решение социальных проблем в области трудовых отношений;
 - в состав планируемых мероприятий по стратегическому развитию предприятия включать участие в мероприятиях, проводимых органами власти и управления различных уровней;
 - разрабатывать мероприятия по раскрытию информации о деятельности предприятия для СМИ и общественности местного сообщества, региона, страны (в зависимости от масштабов деятельности предприятия);
 - разрабатывать мероприятия по усилению взаимосвязей качества продукции и услуг, имиджа предприятия;
 - разрабатывать систему мероприятий, направленных на улучшение деловой репутации предприятия; создание стабильной деловой среды; рост инвестиционной привлекательности; снижение нефинансовых рисков; рост капитализации компании в долгосрочной перспективе.
7. Необходима разработка специального документа, содержащего вышеуказанные направления развития социальных отношений внутри предприятия и в его внешней среде. В наибольшей степени этому положению отвечает «Кодекс российской социально ответственной компании». Это название в большей степени отражает суть внутренних и внешних социальных отношений, чем «Кодекс корпоративного поведения».

Для реализации предлагаемого «Кодекса» и включения КСО в систему стратегического управления целесообразно осуществлять следующую процедуру.

1. В качестве документа, обеспечивающего улучшение фактического состояния трудовых отношений на предприятии и служащего базой для развития персонала предприятия целесообразно принять «Коллективный договор», составляющий юридическую основу для взаимодействия различных категорий работников и предполагающий фактическую ответственность менеджмента и собственников перед наемными работниками (не менеджерами). При этом в документе должны быть учтены следующие основные положения: оптимизация расходов на персонал; обеспечение заинтересованности работников в результатах труда и деятельности компании в целом; обеспечение выполнения требований государства и удовлетворения социальных потребностей работников.
2. В качестве отдельного документа, имеющего статус приложения к «Коллективному договору» целесообразно разработать «Положение о социальных программах». При этом социальные программы необходимо представить в виде двух взаимосвязанных групп:
 - А) Обязательные государственные социальные программы (выплаты социального характера работникам и членам их семей, установленные государством в строгом соответствии с законодательством.
 - Б) Корпоративные социальные программы (выплаты и мероприятия социального характера, устанавливаемые для работников, членов их семей и неработающих пенсионеров в дополнение к государственной системе социального обеспечения).
3. В качестве отдельного документа, разработка которого должна предшествовать собственно разработке стратегии и стратегического плана целесообразно принять «Общие принципы спонсорской и благотворительной деятельности», включающие:

- ❖ соблюдение предприятием законодательства РФ, Устава общества, других документов, регламентирующих деятельность предприятия;
 - ❖ добросовестность и беспристрастность при рассмотрении вопросов об оказании спонсорской и благотворительной помощи;
 - ❖ равноправие всех участников коллегиального органа, принимающего решение об оказании спонсорской и благотворительной поддержки;
 - ❖ определение приоритетных направлений и объектов спонсорской и благотворительной деятельности (спорт, экология, культура, здравоохранение, образование);
 - ❖ определение приоритетных форм оказания спонсорской и благотворительной помощи.
4. Определение структуры социального раздела «Стратегического плана», «Стратегии» или иного документа, определяющего стратегические векторы развития предприятия и инструментальную базу его реализации. Основная цель разработки раздела — формирование системы социальных ценностей деятельности предприятия.

В составе задач, решаемых посредством разработки и реализации данного раздела:

- ◆ определить потребности заинтересованных сторон;
 - ◆ наладить системное взаимодействие с заинтересованными сторонами;
 - ◆ оценить перспективы и проблемы взаимодействия предприятия и заинтересованных сторон;
 - ◆ обеспечить согласование ресурсной базы с общественными ожиданиями;
 - ◆ определить стратегию развития социальной деятельности предприятия с учетом мнений заинтересованных сторон;
 - ◆ выбрать документальную базу для планирования и мониторинга результатов социальной деятельности.
5. При выборе документальной базы планирования и мониторинга социальной деятельности в системе стратегического управления необходимо придерживаться следующих принципов:
- ◆ существенность деятельности (компания должна знать состав заинтересованных лиц и важных для них и самого предприятия интересов);
 - ◆ полнота отражения планов и результатов в документации (предприятие должно учитывать потребности, ожидания и опасения заинтересованных лиц, их мнения по значимым вопросам);
 - ◆ реактивность (предприятие должно последовательно реагировать на существенные проблемы, стоящие перед заинтересованными лицами и самой компанией и реагировать на их изменения);
 - ◆ проверяемость результатов деятельности (предприятие должно ориентироваться на документальную базу, позволяющую представлять общественности, заинтересованным лицам достоверную информацию о планах и результатах их выполнения в достаточном объеме)
6. Организация и проведение диалогов с заинтересованными лицами в процессе формирования стратегического плана и его социального раздела.

В процессе проведения переговоров целесообразно использовать организацию-фасилитатора, участие которой позволит заинтересованным лицам достаточно полно выразить свои мнения и ожидания, придать диалогу прозрачность.

Формат переговоров должен быть максимально разнообразным: круглые столы, очные и телефонные интервью. Переговоры целесообразно сопровождать аудиозаписью.

На корпоративном сайте генеральной дирекции должна быть размещена информация о проходящих диалогах, которая позволит сотрудникам предприятия и другим заинтересованным лицам принять участие в диалогах по поводу социальных аспектов деятельности предприятия.

Процесс подготовки социального раздела «Стратегии» или иного документа, в котором фиксируются социальные аспекты деятельности предприятия, целесообразно осуществлять в несколько этапов.

1 этап: Формирование Комитета по социальной политике компании при совете директоров из числа членов совета директоров и топ-менеджмента.

2 этап. Формирование рабочей группы по подготовке документальной базы социальной составляющей разрабатываемой стратегии из представителей подразделений, задействованных в разработке системы стратегического управления предприятием.

3 этап. Рабочая группа вносит предложения Комитету по применяемым стандартам документальной базы, предмету и границам социальной деятельности, формулирует основные проблемы для обсуждения в ходе диалогов, предлагает кандидатуры организации — фасилитатора. Комитет принимает решение по данным вопросам.

4 этап. Организация-фасилитатор осуществляет проведение диалогов со стейкхолдерами.

5 этап. Рабочая группа проводит анализ высказанных стейкхолдерами ожиданий, предпочтений, опасений, формирует варианты состава обязательств по выполнению ожиданий и предотвращению опасений, определяет сроки их реализации, осуществляет расчет необходимой ресурсной базы, готовит варианты текстовой версии социального раздела «Стратегии» или иного документа, отражающего регламентируемую часть системы стратегического управления предприятием.

6 этап. Комитет принимает решение по выбору одного из вариантов социального раздела и передает рабочей группе на окончательную доработку документа. В отличие от иных разделов «Стратегии» социальный не может содержать конфиденциальной информации и, соответственно, закрытых для третьих лиц подразделов. В связи с этим социальный раздел «Стратегии» целесообразно формировать в виде отдельного документа.

7 этап. Проводится публичная презентация социального раздела «Стратегии», его распространение, информирование стейкхолдеров о взятых обязательствах.

8. Осуществляется мониторинг исполнения обязательств и реакции стейкхолдеров на деятельность компании в социальной сфере.

При выборе проблем для обсуждения в ходе диалогов необходимо учитывать следующие основные положения:

- вопросы соответствия декларируемых положений нормативно-правовым актам РФ;
- проблемы, по которым компания делает политические заявления стратегического характера (обязательства перед заинтересованными сторонами);
- проблемы, которые считают существенными другие организации, расположенные в том же регионе;
- проблемы, которые считаются существенными другие организации, занимающиеся аналогичными или сходными видами деятельности в России;
- проблемы, которые считают существенными подобные организации в странах с высоким уровнем социальных гарантий;
- вопросы, которые стейкхолдеры считают важными для того, чтобы предпринимать какие-либо действия по этому поводу в настоящем или будущем;
- проблемы, имеющие краткосрочное прямое влияние на финансовое состояние компании.

Стейкхолдеров, в отношении которых предполагается повышенная активность предприятия в процессе переговоров по социальной составляющей стратегии, целесообразно ранжировать по следующим критериям:

- характер ответственности. В первую очередь актуализируются контакты с людьми и организациями, перед которыми компания имеет или будет иметь юридические, финансовые и операционные обязательства, зафиксированные документально;
- степень влияния стейкхолдеров. Важное место отводится диалогу с людьми и организациями, которые существенно влияют или в будущем смогут повлиять на деятельность компании;
- степень близости — люди и организации, с которыми компания взаимодействует чаще всего;
- степень зависимости — люди и организации, которые в наибольшей степени зависят от компании;
- уровень представительности — люди, которым даны полномочия представлять других людей.

В рамках подготовки социального раздела «Стратегии», целесообразно предложить следующие приоритетные проблемы для обсуждения с ближним кругом стейкхолдеров:

- ❖ кадровая политика;
- ❖ качество предоставляемых услуг;
- ❖ социальные программы для сотрудников;
- ❖ благотворительность и спонсорство;
- ❖ обязательства в отношении миноритариев;
- ❖ программы обучения персонала.

Проблематика для обсуждения со всеми заинтересованными лицами должна включать:

- ◆ вопросы для взаимодействия с органами власти и управления;
- ◆ вопросы для взаимодействия с некоммерческими организациями страны и региона;
- ◆ актуальные проблемы социальной деятельности в местном сообществе;
- ◆ вопросы для освещения социально-экономической деятельности предприятия в СМИ.

При презентации и распространении информации целесообразно задействовать следующие каналы распространения информации:

- сеть «Интернет» — для доведения всех аспектов социального раздела «Стратегии» и материалов по его обсуждению, диалог после презентации целесообразно вести постоянно и использовать в качестве одного из источников информации о реакции внешней среды на социальную деятельность предприятия;
- средства массовой информации — для публичных заявлений и доведения базовой агрегированной информации о деятельности предприятия в социальной сфере в соответствии со стратегией предприятия;
- внутренние каналы коммуникаций — для оповещения ближнего круга стейкхолдеров о стратегии предприятия в социальной сфере;
- почтовая рассылка текстовой версии социального раздела «Стратегии» ключевым аудиториям (акционерам, органам государственной власти и управления, потенциальным инвесторам).

В ходе мониторинга анализируются ожидания и пожелания стейкхолдеров из числа акционеров, топ-менеджмента и других сотрудников на предмет того, какие заинтересованные стороны не-

обходимо вовлечь в процессы взаимодействия в ходе подготовки следующего отчета. Собранные мнения учитываются при формировании «карты стейкхолдеров» на следующий этап переговоров.

В результате данной процедуры формируется и документарно оформляется стратегия предприятия, направленная на достижение не только экономических результатов, но и на длительное социально ответственное взаимодействие с внешней средой,

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Дафт Р.Л. Менеджмент. СПб.: Питер, 2001.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1994.
4. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления: Опыт лучших компаний. М.: Прогресс, 1986.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТСТАЮЩИХ РЕГИОНОВ

Э.А. АШХОТОВА,

старший преподаватель
кафедры менеджмента организации,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная
академия им. В.М. Кокова,
e-mail: elmira-kbr@yandex.ru

В статье проанализированы основные факторы регионального развития для республик Северного Кавказа. Выявлены особенности создания и использования валового регионального продукта. Исследуются инструменты формирования многоотраслевой социально ориентированной рыночной экономики, обеспечивающей повышение эффективности производства и качества жизни населения.

Ключевые слова: региональная экономика; предпосылки и показатели регионального развития; устойчивость регионального развития; финансирование региональных инвестиций.

Коды классификатора JEL: R11.

В настоящее время среди ученых и специалистов утвердилось понимание того, что ориентиры посткризисного развития России связаны с модернизацией по многим направлениям. При этом активные исследования в этой области показывают, что модернизацию следует воспринимать как широкое и многозначное общественное явление. Поскольку смена поколений технологий взаимосвязана с проблемой формирования общественной среды, способной к воспроизводству, внедрению и использованию технологий, то любой технологический уклад становится социальным явлением. Таким образом, главным предметом концепции модернизации является само общество [4].

Вообще в структурах государств, отличающихся значительными пространственными характеристиками, с позиций формирования общества особое значение имеют региональные компоненты. В пореформенное время проблемы регионального развития стали изучаться по многим направлениям, в том числе, по вопросам регионального деления страны, реализации государственной региональной политики, финансового обеспечения регионального развития. Большое внимание уделяется также проблемам устойчивости регионального развития, оценки экономического потенциала регионов, формирования региональных производственных комплексов, инвестиционной активности региона, создания рыночной региональной инфраструктуры, развития малого предпринимательства в регионах, регионального маркетинга, региональных пропорций воспроизводства.

Наиболее важной целью государственного управления является устойчивое развитие территории и рост социально-экономического положения ее населения. Уровень и качество жизни — категории показателей, отображающих привлекательность территории и благополучие ее населения. В мировой практике совокупное определение уровня и качества жизни населения принято характеризовать путем расчета индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Теоретической базой подобных расчетов послужила Концепция человеческого развития, созданная в рамках Программы развития ООН (ПРООН) начиная с 80-х гг. XX века [6]. ИРЧП является показателем, рассчитываемым для сравнения различных стран, регионов, городов и прочих территорий по качеству и уровню жизни населения. В основе расчета ИРЧП лежат три составляющих:

- ❖ доход, измеряемый как реальный валовой региональный продукт на душу населения региона, рассчитанный в долларах США по паритету покупательной способности валют;
- ❖ средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении, как показатель способности личности к долгой и здоровой жизни;
- ❖ уровень образования, как показатель, отображающий реальную способность к получению и накоплению знаний, общению, обмену информацией. Рассчитывается по двум показателям: грамотность взрослого населения и охват молодежи обучением.

Основной сложностью при расчете индекса развития человеческого потенциала территории является своевременный расчет валового регионального продукта и его пересчет в долларах США по паритету покупательной способности валют (в настоящее время происходит задержка в расчете ВРП порядка 28 месяцев) [7]. Так, в последнем Докладе о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации, опубликованном ПРООН за 2008 год была представлена информация по величинам ИРЧП по России и ее субъектам.

По индексу развития человеческого потенциала современная Россия в сравнении с другими странами мира в 2007 году заняла 71 место (ИРЧП = 0,817), а в 2008 году всего 73 место (ИРЧП = 0,806). При этом показатель 2008 года ниже 2007 года и практически равен показателю 2006 года (ИРЧП = 0,805 — 55 место). Стоит заметить, что значения индекса больше 0,8 говорят о высоком уровне жизни населения территории. Однако показатели индекса развития человеческого потен-

циала в России ниже, чем в Белоруссии или Казахстане. Российский индекс стал падать с началом 90-х годов, вследствие сокращения ВВП страны, снижения продолжительности жизни и уровня образования.

ИРЧП по регионам Федерации значительно варьируется. Так наивысшее значения показателя было достигнуто в г. Москве (0,907). За Москвой следуют Тюменская область (0,888) и Санкт-Петербург (0,848). Субъектам Северного Кавказа характерен средний уровень жизни ($0,5 \leq \text{ИРЧП} < 0,8$). Наиболее развитой по индексу является Республика Северная Осетия — Алания (27 место из восьмидесяти возможных по России). Затем следуют более отстающая группа субъектов, включающая Республику Дагестан (47), Карачаево-Черкесскую Республику (52), Кабардино-Балкарскую Республику (65). И самые отстающие республики, находящиеся по значениям индекса развития человеческого потенциала в конце общероссийского списка: Чеченская Республика (77) и Республика Ингушетия (79).

По динамике роста валового регионального продукта (ВРП) видно, что северокавказские территории значительно уступают общероссийскому показателю в абсолютном выражении ВРП на душу населения в 2–3 раза. При этом стоит помнить, что регионы с более высоким показателем ВРП на душу населения обычно более благополучны в экономическом и социальном отношении по сравнению с регионами с более низким значением ВРП на душу населения. В частности, при высоком ВРП доступны большие инвестиционные возможности, а значит, имеются в наличии и средства для создания надежного фундамента для долгосрочного устойчивого развития территориального хозяйства [2].

Отличительной особенностью северокавказских республик является высокая ожидаемая продолжительность жизни населения, которая значительно выше общероссийского показателя. При этом Республика Ингушетия и Чеченская Республика занимают первое и второе места, соответственно, в стране по рассматриваемому показателю. Впрочем, по мнению экспертов, значительный отрыв этих республик во многом объясняется неточностью статистического учета смертности, особенно младенческой, что приводит к завышению показателей ожидаемой продолжительности жизни [1]. Но в целом динамика региона по ожидаемой продолжительности жизни положительная и именно это не допускает снижения показателей ИРЧП.

Уровень грамотности взрослого населения в северокавказских республиках немного ниже общероссийского показателя, ностораживающим фактом является низкий уровень поступивших в учебные заведения (учащиеся в возрасте 7–14 лет) и индекс полноты охвата обучением. В свою очередь это может повлечь за собой значительные отклонения и вызвать общее снижения грамотности населения и уровень квалификации специалистов в будущем. Подобные тенденции могут спровоцировать отрицательное качественное изменение социально-экономического потенциала территории, что приведет к снижению социально-экономического положения всего Южного федерального округа.

В табл. 1 приведена структура валового регионального продукта по северокавказским республикам и структура валового внутреннего продукта РФ.

Таблица 1

Структура валового регионального продукта за 2007 г., в %.*

	Российская Федерация	Республика Дагестан	Республика Ингушетия	Кабардино-Балкарская Республика	Карачаево-Черкесская Республика	Республика Северная Осетия — Алания	Чеченская Республика
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,9	17,6	10,3	23,6	23,3	15,5	9,0
Добыча полезных ископаемых	10,5	1,0	3,2	0,2	1,9	0,3	8,4
Обрабатывающие производства	19,3	4,3	1,8	12,3	13,5	15,7	1,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	1,5	0,9	2,7	5,1	3,2	1,0
Строительство	6,3	17,4	11,7	8,3	8,1	9,6	19,9
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	21,2	23,9	10,8	19,5	13,9	19,4	11,8
Транспорт и связь	10,0	12,4	12,9	7,3	4,8	7,7	7,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,2	2,9	1,0	3,5	6,0	4,3	2,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	4,3	6,0	31,6	9,0	9,8	12,4	26,0
Образование	2,7	5,0	8,0	6,7	4,9	5,2	7,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,4	3,6	6,7	4,9	6,3	5,0	4,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,7	1,7	0,9	1,0	1,3	1,2	0,8

* таблица составлена автором на основе ЦБСД Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).

Из таблицы видно, что все регионы различны по структуре валового регионального продукта. При этом они отличны от общероссийской структуры. Все субъекты имеют ярко выраженное сельскохозяйственное производство (доля вклада в ВРП более чем в два раза превышает показатель вклада сельского хозяйства в ВВП). Также все субъекты, за исключением Чеченской Республики имеют незначительную долю в ВРП, создаваемую добычей полезных ископаемых. В Чеченской Республике основная добыча принадлежит нефтяному сектору [3]. Вклад обрабатывающего производства в ВРП в северокавказских республиках также ниже соответствующего показателя по России. При этом максимальный вклад обрабатывающего производства в ВРП наблюдается в Республике Северная Осетия — Алания (15,7%), Карачаево-Черкесской Республике (13,5%), Кабардино-Балкарской Республике (12,3%). А минимальный вклад обрабатывающего производства в ВРП наблюдается в Ингушетии (1,8%) и Чечне (1,9%). Строительство во всех республиках дает вклад в ВРП немного больше, чем в общем по России, особенно в Чеченской Республике (19,9%) и Республике Дагестан (17,4%), что объясняется программами по восстановлению территорий, разрушенных в ходе военных конфликтов. Низкие показатели по операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг объясняются спецификой социально-экономического положения и уровнем жизни населения. Высокие показатели по сегментам «Образование» и «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» объясняются невысокими показателями абсолютного значения ВРП субъектов Федерации и высокими относительными показателями вклада в ВРП этих сегментов.

На рис. 1 отображена динамика индексов промышленного производства по России и северокавказским республикам. Индексы промышленного производства отображают не только динамику выпуска товаров в реальном выражении, но одновременно и изменение производственных цепочек.

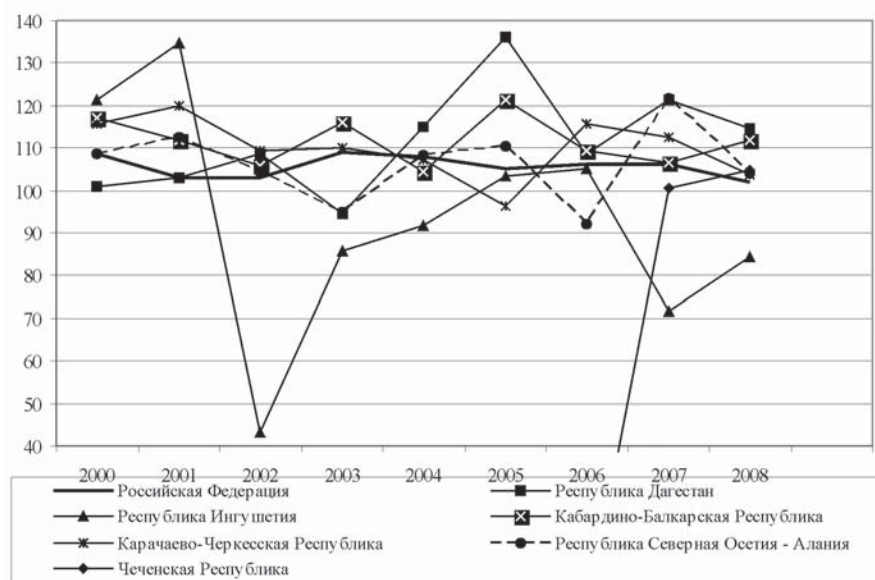


Рис. 1. Динамика индексов промышленного производства (график построен автором на основе ЦБСД Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru)).

Динамика индексов промышленного производства субъектов федерации за период 2000–2008 гг. является крайне волатильной по отношению к аналогичному показателю России. Крайняя неустойчивость показателей индексов промышленного производства характеризуют экономику и промышленное производство изучаемой территории как проблемную, представляя их высокую зависимость от неблагоприятной конъюнктуры и, как следствие, низкую степень диверсификации промышленного производства.

В табл. 2 приведена информация, частично характеризующая уровень жизни населения северокавказских республик. Коэффициент фондов характеризует степень социального расслоения путем определения соотношения между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Видно, что в общем по России в 2008 году доходы 10% самого богатого населения в 16,9 раз превысили доходы 10% самого бедного населения.

Данные показатели по северокавказским субъектам федерации ниже на 22–39% общероссийских показателей. Данную ситуацию подобным образом характеризует и коэффициент Джини (индекс концентрации доходов). Однако на фоне более положительных характеристик дифференциации населения по уровням доходов, серьезным отрицательным показателем является низкий уровень среднедушевых доходов, отстающих от общероссийских значений на 27–63%. Подобная ситуация является следствием высокого уровня безработицы и неблагоприятной социально-экономической ситуации в рассматриваемых регионах.

При этом, во всех северокавказских республиках высока доля инвестиций в обеспечении государственного управления и обеспечении военной безопасности. Следствием этого является низкая инвестиционная привлекательность, что негативно сказывается на развитии социально-экономического потенциала хозяйственной системы. Также низкими инвестиционными показателями обладает строительная отрасль экономики, добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство. Это показывает низкий уровень инвестиций, направленных на развитие производственного потенциала территории и инвестиций на развитие производственной инфраструктуры территории.

Таблица 2

Распределение объемов денежных доходов населения и среднедушевые денежные доходы населения за 2008 г.*

	Коэффициент фондов	Коэффициент Джини	Среднедушевые денежные доходы	Место по среднедушевым денежным доходам
Российская Федерация	16,9	0,423	14939	-
Республика Дагестан	13,1	0,389	10962	52
Республика Ингушетия	10,3	0,354	5513	82
Кабардино-Балкарская Республика	12,1	0,377	8589	75
Карачаево-Черкесская Республика	11,9	0,375	8676	73
Республика Северная Осетия — Алания	12,3	0,379	9838	65

* таблица составлена автором на основе ЦБСД Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).

На основании проведенного анализа, главную стратегическую цель развития северокавказских субъектов федерации целесообразно сформулировать в контексте формирования многоотраслевой социально ориентированной рыночной экономики, базирующейся на повышении эффективности производства и обеспечивающей переход к новым стандартам качества жизни населения республик.

Управление разработкой и осуществление стратегического социально-экономического развития регионов в целом предполагает создание комплексного механизма сбалансированного социально-экономического развития хозяйственной системы. Одной из важнейших функций такого механизма должна стать функция планирования, с которого и начинается процесс управления региональной хозяйственной системой. И от того, насколько полно будет реализовано планирование, зависит конечный результат управления регионом.

Отечественный и зарубежный опыт позволяет сделать заключение о том, что в рыночных условиях хозяйствования в качестве наиболее адекватного механизма реализации стратегических целей и приоритетов следует применять индикативное планирование. Принципами такого планирования являются: целенаправленность; социальная ориентированность; комплексность; эффективность; управляемость; гласность и открытость; сочетание территориального и отраслевого аспектов планирования; адаптивность; легитимность [5].

Подсистема стратегического планирования является механизмом разработки стратегии социально-экономического развития отдельно взятого региона, а также системы индикативных показателей, отвечающих целям реализации стратегии. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона является основой среднесрочного и краткосрочного планирования. Подсистема тактического управления охватывает среднесрочный период планирования. В рамках подсистемы тактического управления происходит реализация целей и приоритетов, выработанных системой стратегического планирования. Подсистема оперативного управления направлена на выполнение тактических целей и задач посредством разработки и выполнения планов и программ сроком до одного года.

Важнейшим инструментом реализации стратегии является план социально-экономического развития региона, представляющий собой комплекс целевых программ развития отраслей или решения наиболее острых проблем, а также инструменты организации различных проектов.

Система функционирования механизма управления региональной инвестиционной программой предполагает процессы: разработки инвестиционной программы, ориентированной на реализацию плана социально-экономического развития региона; отбора инвестиционных проектов, разработанных для реализации плана социально-экономического развития; разработки смет финансирования при поддержке подсистем управления внебюджетными фондами и подсистемы управления заимствованиями; управления внебюджетными фондами с оценками потенциалов и рисков инвестиционных проектов; управления заимствованиями на основе возможностей бюджета обслуживать долг и организации займов путем привлечения коммерческого кредита или эмиссии долговых обязательств.

Данный механизм управления региональной инвестиционной программой повысит инвестиционную привлекательность территорий и эффективность использования финансовых ресурсов, что позволит использовать их наиболее рациональным образом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008. М.: ПРООН, 2009.
2. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
3. Липина С.А. Чеченская Республика: Экономический потенциал и стратегическое развитие. М.: Издательство ЛКИ, 2007.
4. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад / И. Пономарев, М. Ремизов, Р. Карев, К. Бакулев. М., 2009. — <http://www.polit.ru/dossie/2009/10/29/mrkpng.html>.
5. Стратегия развития регионов / РАН. ЦЭМИ. Вологодск. научн.-координац. Центр. Под общей ред. проф. В.А. Ильина. М.: Academia, 2006.
6. Суринов А.Е. Статистика доходов населения. М.: Финстатинформ, 2002.
7. Федеральная государственная служба статистики (www.gks.ru).

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОЦЕССОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Б.И. ЕДЫДЖ,

соискатель,

Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И.Арманд, 37 а;

А.Н. БЖЕДУГОВА,

кандидат экономических наук, доцент,

Краснодарский университет МВД РФ, Нальчикский филиал,
360016, КБР, г. Нальчик, ул. Мальбахова, 123

В статье рассмотрены подходы к формированию процессов обеспечения конкурентоспособности предприятия. Предложены интегральные показатели.

Ключевые слова: система; конкуренция; предприятие; анализ; показатели; управление.

Коды классификатора JEL: L21, L25, L26.

В системе показателей, принятых в экономических кругах для изучения как народного хозяйства в целом, так и его отраслей, в настоящее время одно из ведущих мест принадлежит конкурентоспособности предприятия. Однако до сих пор сохраняется некоторое разнообразие подходов как в трактовке специалистами сущности данного термина, так и в подходах и методах его измерения [2].

При выполнении исследования, изучив взгляды разных групп специалистов, мы исходим из положения, что из-за объективной дифференциации условий деятельности отраслей не может быть в народном хозяйстве универсального метода измерения конкурентоспособности предприятия [3].

Так как применяемый метод измерения конкурентоспособности предприятия в данном исследовании предопределяет ценность его результатов, то первостепенное значение мы придаем анализу методов оценки конкурентоспособности предприятия и выбору наиболее приемлемого для изучаемого объекта. В тоже время особо подчеркиваем, что эффективность каждого конкретного метода зависит, в первую очередь, от полноты и достоверности исходной информации.

Отечественные исследователи для оценки конкурентоспособности предприятия применяют довольно широкий спектр показателей, каждый из которых базируется на конкретном методе. При изучении проблемы нами выделены два подхода к ее решению: а) копирование и перенесение с некоторыми модификациями на отечественную почву разработок зарубежных авторов; б) создание собственных, как правило, самобытных методик. Наше объяснение данного обстоятельства такое — примененные в отечественной экономике теоретические методы оценки конкурентоспособности предприятия и выбора стратегии его поведения на товарном рынке при реальном применении часто приводят к неожиданным результатам, не подтверждающимся на практике. Дело не в том, что другие применяемые методики с научных позиций как бы несовершенны, а в отсутствии объективной информации о хозяйствующих субъектах из-за принятой в нашей стране системы учета и отчетности.

По нашему мнению, копирование зарубежных методик оценки конкурентоспособности пищевых предприятий (по качеству продукции, по цене и т.д.) из-за специфики отрасли не дают возможности достичь объективного результата. При их использовании задействована информация о деятельности предприятия «в прошлом», а нас, в первую очередь, интересует «будущее» предприятия, в котором, как правило, другие значения факторов станут по иному воздействовать на деятельность предприятия.

С учетом описанного в предыдущих разделах подхода к управлению производством наиболее целесообразной представляется концепция обеспечения конкурентоспособности производственной системы (ПС), построенная на основе стоимостного подхода к управлению которая, предусматривает осуществление в соответствии с заданным шагом мониторинга состояния внешней и внутренней среды бизнеса, анализ происходящих изменений, определение степени их влияния на стратегическую и тактическую конкурентоспособность (КС). При этом достоверная оценка конкурентоспособности является важнейшим условием функционирования производственной системы. Подобные системы, разработанные в последние годы известны в сельском хозяйстве и других отраслях, они используются в системах регионального и муниципального управления экономикой.

Большой объем исходной информации, выбор различных баз для сравнения, использование отличающихся методов расчета и правил интерпретации результатов требуют создания системы, которая смогла бы значительно облегчить проведение процедуры оценки конкурентоспособности производственной системы для сельскохозяйственных предприятий и предусматривала бы возможность многокритериальной оценки в зависимости от целей ее проведения [4].

Разрабатываемая система должна решать следующие задачи:

- осуществление многокритериального сравнительного анализа и оценку конкурентоспособности для каждого направления деятельности (локальной конкурентоспособности) по соответствующему множеству оценочных показателей, а также по производственной системе в целом (интегральной конкурентоспособности);
- выбор баз для сравнения, методов расчета и правил интерпретации результатов в зависимости от целей анализа;
- проведение корректировки исходных данных и их приведение в сопоставимый вид;
- формирование и анализ вариантов управленческих решений, касающихся использования производственной системы, и моделирование их последствий в случае изменения исходных параметров модели;
- интерактивное формирование вариантов изменения значений показателей конкурентоспособности и их оценку;
- поддержание необходимых баз данных и знаний, а также проведение их актуализации;
- обеспечение возможности формализации данных и обработку экспертных методов оценки конкурентоспособности;
- «импорт» данных из систем бухгалтерского, управленческого учета и системы бюджетирования.

Таким образом, система в целом должна обеспечивать поддержку данных, представление информации, а также поддержку принятия решений относительно использования производственной системы.

Сущность управления стоимостью бизнеса заключается в обеспечении основных соотношений:

$$\{V_{t_2} - V_{t_1}\} 0^{T_n} > 0$$

$$\{V_{t_2} - V_{t_1}\}^{T_n} 0 > \Delta_E,$$

где V_{t_1}, V_{t_2} — стоимость бизнеса на момент предшествующей (t_1) и текущей (t_2) оценок; T_n — горизонт планирования деятельности предприятия, в рамках которого рассматривается увеличение стоимости; Δ_E — потенциально возможный рост стоимости денежных средств в размере V_{t_1} , которые могли бы быть размещены на депозит по безрисковой ставке процента.

Первое соотношение является необходимым, а второе достаточным условием эффективности решений по управлению стоимостью бизнеса и предприятием в целом. Решения, удовлетворяющие первому соотношению, являются допустимыми, а удовлетворяющие второму условию — рациональными. Оптимальным (принимаемым к реализации) решением по обеспечению конкурентоспособности считается решение, для которого

$$\{V_{T_2} - V_{t_1}\} \max_{t=0}^{T_n} \{V_{T_2} - V_{t_1}\} \max_{t=0}^{T_n} = \max.$$

Данные соотношения принимаются для обоснования решений по управлению конкурентоспособностью и стоимостью, реализуемых на всех уровнях управления предприятием (стратегическом, тактическом и оперативном). Однако управленческие решения, основанные на анализе оперативных показателей конкурентоспособности и действия стоимостнообразующих факторов в краткосрочной перспективе (на уровне оперативного управления), обычно не приводят к качественным сдвигам в бизнесе. На этом уровне происходят количественные изменения, величина которых недостаточна для их оценки с использованием показателя стоимости.

Управление стоимостью является интегрирующим процессом, направленным на качественное улучшение решений, принимаемых на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях управления, за счет концентрации усилий менеджмента на ключевых факторах роста стоимости предприятия.

Для целей оценки конкурентоспособности представляется наиболее перспективным показатель внутренней (фундаментальной) стоимости — результат аналитических суждений конкретного аналитика, основанных на выявлении внутренних характеристик производственных систем [3].

По нашему мнению, фундаментальную стоимость следует определять как величину дисконтированных будущих доходов собственника, рассчитываемую на основе данных внутренней управленческой информации. Внутренняя стоимость оценивается в результате анализа следующих факторов: стоимость активов предприятия, вероятные будущие прибыли, дивиденды и темпы роста,

Использование показателей стоимости бизнеса в контуре управления предприятием, а также характеристик методологических подходов к оценке и методов реализации стоимостного подхода к управлению позволяет определить наиболее эффективные стратегии увеличения денежного потока при реализации известных стратегий конкуренции. Анализ методов влияния на рост стоимости бизнеса в разрезе стратегий конкуренции еще раз доказывает тесную взаимосвязь и тождественность задач управления стоимостью и обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Следует учитывать две, принципиально различные, ситуации, в которых на предприятии создаётся система обеспечения конкурентоспособности:

1. Создание на предприятии, использующем современные технологии управления, где поставлены и достаточно эффективно функционируют системы стратегического и бизнес-

планирования; внедрена система бюджетирования; менеджмент предприятия располагает всей необходимой для принятия управленческих решений информацией и т.д. В этом случае внедрение системы обеспечения конкурентоспособности, основанной на стоимостном подходе, не будет противоречить сложившейся системе управления, а дополнит ее только системообразующим параметром — стоимостью предприятия и рядом характеристик, которые должны быть включены в контур мониторинга. При этом, затраты на создание и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности будут относительно невелики.

2. Создание системы обеспечения конкурентоспособности на предприятии, находящемся на нижних ступенях развития инструментов управления. В этом случае для предприятия важно создать необходимость перехода от чисто антикризисной тактики к комплексной системе действий, направленных на обеспечение конкурентоспособности на рынках товаров, капиталов и труда. Очевидно, что затраты на создание и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности будут значительно выше, чем в первом случае. Но в условиях поэтапной реализации системы, которая допускает деление проекта по ее постановке, как показывает опыт, каждый предыдущий этап позволяет генерировать денежный поток, достаточный для финансирования последующих этапов.

При разработке, внедрении и совершенствовании системы обеспечения конкурентоспособности необходимо учитывать процессы развития современных корпоративных информационно-управляющих систем, возможность интеграции в которые должна быть обязательно предусмотрена.

Проектируемая на основе стоимостного подхода системы обеспечения конкурентоспособности представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, которые функционируют во времени как единое целое, решая при этом главную задачу — обеспечить достижение запланированных стратегических целей развития (роста фундаментальной стоимости) производственной системы путем наилучшего удовлетворения потребностей экономических субъектов, действующих на рынках товаров, капиталов и труда.

Из анализа методов оценки и повышения конкурентоспособности предприятия с учетом основных принципов теории и управления на основе стоимости следует, что и целью, и основным критерием функционирования системы обеспечения конкурентоспособности является стоимость сельскохозяйственного предприятия. Но для анализа эффективности функционирования системы обеспечения конкурентоспособности во времени необходимо следить за изменением стоимости, для этого следует представить стоимость как изменяющуюся во времени функцию, тогда критерий можно формализовано записать в виде:

$$V_{t-1} - V_t > 0 \rightarrow \frac{dV}{dt} > 0 \text{ при } V_t \rightarrow \max$$

где V_t — стоимость $ПС$; t — время.

Данный критерий может быть назван стратегическим, т.к. его расчет целесообразно проводить на достаточно длительных временных интервалах (не менее года), в то время как тактическое управление конкурентоспособностью и стоимостью предприятия требуют более оперативного вмешательства. На наш взгляд, в качестве тактического критерия функционирования системы обеспечения конкурентоспособности, может быть, использован показатель динамики рентабельности инвестированного капитала [3].

Состав показателей функционирования системы обеспечения конкурентоспособности устанавливается аналогично структуре целей, исходя из общей структуры логических категорий и понятий. В соответствие со структурами целей и объектов устанавливается и структура показателей, в которой выделяются три группы:

- 1) целевые показатели, отражающие предпочтительное или желаемое состояние объекта согласно цели его существования (функционирования);
- 2) контролируемые показатели, с помощью которых устанавливается фактическое состояние объекта и степень достижения им множества заданных значений целей;
- 3) управляемые показатели, изменение которых приводит к переводу объекта в предпочтительное соотношение.

По мнению ряда исследователей [1, 3], согласованное решение задач управления стоимостью и конкурентоспособностью предприятия достигается путем введения специальных задач их долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной координации. С ее помощью указываются параметры задач управления стоимостью, которые распределены по каждой подсистеме системы обеспечения конкурентоспособности и дифференцированы по уровням: стратегическому, тактическому и оперативному.

На основе известных представлений и исследований, проведенных в рамках настоящей главы, для каждой подсистемы системы обеспечения конкурентоспособности был разработан состав задач по управлению конкурентоспособностью.

В комплексе этих задач можно выделить 3 основные группы:

- 1) сбор и обработка информации. На этом этапе решаются вопросы поиска источников информации, оценки их достоверности, определение необходимого объекта информации, проведе-

- ние ее систематизации, организации обработки, хранения, обновления и контроля;
- 2) планирование и проектирование включает в себя вопросы планирования реализации задач системы обеспечения конкурентоспособности, разработки необходимых документов и нормативных материалов, а также проектирования основных показателей конкурентоспособности и стоимости и характеристик функциональных блоков системы обеспечения конкурентоспособности и систем информационного и кадрового обеспечения;
 - 3) анализ и принятие решений подразумевает проведение анализа и оценки показателей подсистем системы обеспечения конкурентоспособности, прогнозирование результатов возможных изменений показателей и разработку на этой базе необходимых решений.

Рассмотрим ситуацию, когда внедрение системы обеспечения конкурентоспособности осуществляется на действующем предприятии «с чистого листа». В этом случае постановка системы обеспечения конкурентоспособности и управление этим процессом аналогичны реализации классического инвестиционного проекта, предусматривающего достаточно серьезные изменения структуры управления, бизнес— процессов предприятия и управленческого документооборота. Инвестиционные и текущие затраты, связанные с реализацией этого проекта, в значительной степени зависят от существующего качества менеджмента на предприятии, уровня использования современных технологий управления и корпоративной культуры.

Одним из важнейших этапов процесса планирования конкурентоспособности является определение плановых значений критериальных показателей эффективности функционирования системы обеспечения конкурентоспособности. На наш взгляд, здесь необходимо следовать известным рекомендациям [4] рассматривать в подобных случаях следующие показатели:

- средневзвешенной стоимости капитала (*WACC*);
- рентабельности инвестированного капитала (*ROIC*);
- экономической прибыли (*EP*),
- денежного потока (*CF*);
- стратегической конкурентоспособности предприятия.

При этом интегральным показателем стратегической конкурентоспособности предприятия, как указывалось выше, является стоимость бизнеса. Однако, мы исходим из того, что стоимость бизнеса, характеризующая стратегическую конкурентоспособность предприятия не отождествляется с ней, а лишь служит косвенным критерием комплексной деятельности предприятия по обеспечению конкурентоспособности.

Обоснование состава показателей, используемых для оценки эффективности системы обеспечения конкурентоспособности, не входило в задачи нашего исследования. Поэтому, в частности, не учитывались показатели эффективности текущего управления пассивами предприятия. Перечень параметров, приведенный в вышеупомянутой работе [3], представляется нам наиболее рациональным в рассматриваемом случае.

Формирование показателей конкурентоспособности предприятия, как уже было показано ранее, может быть детализировано по каждому объекту и уровню управления. Создаваемый организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятия предполагает закрепление ответственности за выполнение соответствующих показателей за определенными уровнями управления и исполнителями.

Таким образом, с учетом показателей, основанных на полезностном подходе, единичные показатели эффективности управления конкурентоспособностью в рамках системы обеспечения конкурентоспособности ЗАО «Баксанский бройлер» в состав которого входит ЗАО «Баксанская птицефабрика», ЗАО «Комбикормовый завод», ЗАО СХП «Суара» (г. Баксан, Кабардино-Балкарская республика), где проводилась практическая апробация результатов диссертационной работы.

Предприятие занимается разведением племенной птицы кросса ROSS-308 с соблюдением высоких требований, предъявляемым птицеводческим племенным репродукторам: обособленное расположение вдали от населенных пунктов, трасс и производственных объектов, строгий пропускной режим и огражденная территория, исключающие проникновения посторонних лиц, система дезинфекции, регулярная вакцинация птицы и пр. Предприятие имеет функционирующий комбикормовый завод, позволяющая обеспечить собственное потребление на достигнутом уровне своего развития. Финансовое положение данной агрогруппы оценивается как хорошее, баланс ликвидный, имеет высокий уровень оборачиваемости оборотных средств.

Для оценки и анализа эффективности текущего управления активами наряду с единичными целесообразно использовать интегральные показатели,

К интегральным показателям эффективности управления активами в рамках системы обеспечения конкурентоспособности могут быть отнесены:

1. Рентабельность активов, рассчитанная на прибыли от реализации, по налогооблагаемой или по чистой прибыли (целесообразнее от прибыли от реализации), и ее динамика.
2. Рентабельность основных производственных фондов, рассчитанная по прибыли от реализации, и ее динамика,
3. Отдача (оборачиваемость) основных производственных фондов (фондоотдача) и ее динамика,

Эти показатели могут рассматриваться как комплексные, характеризующие деятельность предприятия по обеспечению конкурентоспособности: на их значение влияет целый ряд значимых факторов (маркетинговая политика, оптимизация налогообложения; эффективность управления акти-

вами и др.), что позволяет трактовать их положительную динамику как результат управления конкурентоспособностью. В этой связи, данные показатели целесообразно использовать при анализе эффективности деятельности предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Канторович Л.В., Горстко А.В. Оптимальные решения в экономике. М.: Наука, 1972.
2. Кузнецова Н.П. Информационная экономика в условиях глобализации. / Мировая экономика на пороге нового тысячелетия. СПб., 2003.
3. Мисаков В.С. Имитационная модель процесса формирования информационного механизма управления. Ставрополь, 2007. С. 140–146.
4. Прохоров А. «Электронная Россия» — программа третьей индустриальной революции // Компьютер Пресс. 2002. № 4.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В.И. ТРЫСЯЧНЫЙ,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и менеджмента,
Ставропольский государственный университет,
e mail: k-econom-mgt@stavsu.ru

В статье анализируются основные отечественные и зарубежные исследования по данной тематике. Сделан вывод о том, что вопросы выбора, расчета и использования систем индикаторов для целей оценки уровня обеспечения экономической безопасности носят дискуссионный характер, обусловленный целям рядом как субъективных, так и объективных причин.

Ключевые слова: безопасность; критерии; показатели; индикаторы; система.

Коды классификатора JEL: F52.

В существующей концепции построения механизма обеспечения экономической безопасности важным элементом выступает использование индикативного анализа как метода экономических исследований. Его целью является выявление тенденций и закономерностей изменения показателей экономической безопасности, степени их интегрированности в оценке уровня устойчивости траектории социально-экономического роста и обеспечения национально-государственных интересов.

Индикаторы экономической безопасности — это известные нормативные характеристики и показатели, которые имеют следующие свойства:

- в количественной форме отражают угрозы экономической безопасности;
- обладают высокой степенью чувствительности и сигнальной способностью предупреждать общество, государство и хозяйствующих субъектов о возможных опасностях в связи с изменением макро- и микроэкономической ситуации, принимаемых и реализуемых мер в сфере экономической политики;
- выполняют функции индикаторов за счет сильного взаимодействия друг с другом, т.е. несут максимальную информативную нагрузку в совокупности.

Следует отметить, что для построения индикативной системы оценки экономической безопасности третье свойство представляет наибольший интерес. Как отмечает В.К. Сенчагов «...взаимодействие индикаторов существует всегда, но только при определённых условиях нарастания силы опасности оно выходит за определённые границы, приобретает экстремальный характер и становится очевидным» [4]. В связи с этим накопление информации о численных параметрах взаимодействия необходимо для определения социально-экономических последствий принимаемых решений не только на макро-, но и мезо- и микроуровнях, оценки значимости тех или иных угроз экономической безопасности.

Актуальность и необходимость оценки угроз с помощью сигнальной системы индикаторов стала очевидна после кризиса финансово-экономической системы в 1998 г. «Когда при внешнем благополучии одного из индикаторов (рост потребительских цен прогнозировался в 1998 году на 8 %) происходило накопление инфляционного навеса из-за чрезвычайно быстрого роста внутреннего долга, часть затрат не учитывалась в ценах и ложилась на плечи государства, покрываясь за счёт внутренних заимствований. Заниженная инфляция, создавая ложную картину благополучия, принималась Центральным банком за основу установленного валютного коридора. Достаточно было одного неверного шага — объявления дефолта, как вся цепочка индикаторов была приведена в действие: снижение курса рубля — рост потребительских цен — снижение реальных доходов населения — разрастание зоны бедности — сокращение золотовалютных резервов — потеря населением и юридическими лицами части своих доходов — банкротство банков — нарушение всей системы расчетов» [3]. На данном примере видны механизмы взаимодействия индикаторов.

При этом мониторинг угроз экономической безопасности предопределяет необходимость выявления критических или пороговых значений, выход за границы которых свидетельствует о нарастании кризисных явлений. Таким образом, из всей совокупности индикаторов происходит выделение тех, которые характеризуют критические значения и используются в качестве пороговых значений определения уровня угроз экономической безопасности.

Наиболее точным определением пороговых значений экономической безопасности, на наш взгляд, является следующее: «... это количественные индикаторы, численно отражающие предельно допустимые с позиции экономических интересов соотношения пропорций хозяйственной деятельности, несоблюдение которых препятствует нормальному ходу экономического развития различных элементов воспроизводства, что угрожает экономической безопасности страны» [4].

Перечень пороговых значений не является закрытым и включает в себя большое число количественных индикаторов [4, 3], которые отличаются между собой по формам и методам расчётов. Поэтому одной

из ключевых является проблема отбора ограниченного числа пороговых значений, способных дать комплексную оценку состояния экономики с позиции обеспечения экономической безопасности.

Одним из первых исследований показателей экономической безопасности была работа У. Пирсона, который еще в начале XX века разработал так называемый барометр экономической конъюнктуры. В 20–30-х годах XX века эта теория получила развитие в работе У. Митчелла [5]. В настоящее время данная разработка применяется Национальным бюро экономических исследований США как инструмент, с помощью которого анализируется и прогнозируется экономическая конъюнктура.

Среди современных зарубежных работ, посвященных индикаторам экономической безопасности, особого внимания заслуживает работа американских экономистов Дж. Де ла Торре и Д. Некаро. Они предлагают классифицировать показатели безопасности на две большие группы [2]:

- ❖ экономические;
- ❖ политические.

Каждая из перечисленных групп включает в себя две подгруппы:

- внутренние экономические факторы (показатели);
- внешние экономические факторы (показатели);
- внутренние политические факторы (показатели);
- внешние политические факторы (показатели).

К внешним экономическим показателям данные авторы относят:

- ◆ численность и структуру населения;
- ◆ ВВП на душу населения;
- ◆ распределение дохода;
- ◆ природные ресурсы и экономическую диверсификацию;
- ◆ уровень производительности труда и безработицы;
- ◆ отраслевую и территориальную структуру и т.п.

Внешние экономические показатели включают в себя:

- ❖ текущий платежный баланс;
- ❖ ценовую эластичность экспорта и импорта;
- ❖ внешний долг (его абсолютное значение и относительный уровень);
- ❖ валютный курс и т.д.

В группу политических факторов Дж. Де ла Торре и Д. Некаро включили [2]:

- ◆ племенную и классовую гетерогенность;
- ◆ культурные и моральные ценности;
- ◆ гибкость правительственных институтов;
- ◆ соблюдение прав человека;
- ◆ дипломатические и торговые конфликты и др.

К числу достоинств данной классификации можно отнести использованные впервые для оценки экономической безопасности внутренние и внешние политические факторы. Недостатком этого подхода является отсутствие логической структурированности выделенных показателей, их разнотипность.

Исследованию рассматриваемой проблемы посвящены труды ведущих отечественных экономистов, среди которых можно выделить работы Е. Бухвальд, Н. Головацкой, С. Лазуренко, В.К. Сенчагова, С.Ю. Глазьева, Е.А. Олейникова, А. Илларионова и др.

В.К. Сенчагов разработал систему показателей и индикаторов экономической безопасности, состоящую из четырех групп, в которую вошли 45 базовых показателей [4].

Показатели, характеризующие общий экономический потенциал и способность экономики к устойчивому развитию:

- объем ВВП;
- объем валовой промышленной продукции;
- валовой сбор зерна;
- доля в ВВП затрат на оборону и науку и т.д.

Показатели устойчивости финансовой системы, предупреждающие о вероятности наступления кризисных ситуаций в бюджетной и денежно-кредитной сферах:

- ❖ дефицит федерального бюджета;
- ❖ доли валютной составляющей в % к рублевой денежной массе;
- ❖ объем внутреннего и внешнего государственного долга и т.д.

Показатели уровня жизни населения, призванные определить границы, выход за которые угрожает социальной и политической стабильности:

- уровень безработицы;
- доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума, децильный коэффициент и др.

Показатели, характеризующие внешнеэкономическую безопасность:

- ✓ доля товарных ресурсов, поступивших по импорту в общем объеме товарных ресурсов и др.

В системе показателей экономической безопасности, разработанной А. Илларионовым важными являются [1]:

- ❖ уровень экономического развития страны (величина производимого ВВП на душу населения);

✧ экономический рост (темпы прироста (падения) ВВП на душу населения).

Также к числу основных показателей данным автором были отнесены:

- продукция государственных предприятий к ВВП;
- государственное потребление в % к ВВП;
- государственные расходы в % к ВВП;
- дефицит бюджета в % к ВВП;
- прирост государственного долга в % к ВВП;
- темпы прироста денежной массы за вычетом реального ВВП;
- темпы инфляции;
- налоги на внешнюю торговлю к внешнеторговому обороту.

Преимуществами данной классификации является выделение в качестве индикаторов безопасности количественных характеристик государственной деятельности, рассмотрение и анализ основных из них. К недостаткам следует отнести необходимость сопоставления показателей отечественной экономики со среднемировыми для реализации экономической политики в этой области.

Таким образом, вопросы выбора, расчета и использования систем индикаторов для целей оценки уровня обеспечения экономической безопасности всегда носили дискуссионный характер, который обусловлен целым рядом как субъективных, так и объективных факторов и порождает круг следующих проблем:

- некоторые исследователи аргументируют необходимость формирования «индикаторов-ориентиров развития», определяющих границы негативных процессов и сигнализирующих участникам рынка о возможных «центрах неблагополучия». При этом не учитывается их многообразие и разноплановость, что не позволяет своевременно дать сигнал о потенциальных угрозах, а также придает анализу характер произвольности;
- определение пороговых значений индикаторов в связи с полным отсутствием единой методологии характеризуется крайним субъективизмом. Например, в качестве пороговых значений индикаторов обычно используются: фактические данные по отдельным группам развитых стран; статистические данные по РФ в различные периоды ее экономического развития; оценки исследователей, полученные ими в результате использования авторских методик. Классическим примером является дискуссия, развернувшаяся между С. Глазьевым и А. Илларионовым на страницах журнала «Вопросы экономики». С. Глазьев, используя показатели, характеризующие различные сферы экономики, пришел к выводу, что Россия находится за пределами практически всех пороговых значений экономической безопасности. Лишь величина дефицита бюджета в процентах к ВВП удовлетворяет этим критериям. А. Илларионов справедливо отметил, что «если применить предложенные показатели к мировой экономике, то получается, что в мире нет ни одной страны, которая соответствовала бы всем показателям экономической безопасности, по которым имеются данные международной статистики» [1];
- уровни пороговых значений статичны, поэтому они оценивают достигнутые уровни, но не анализируют тенденции, хотя именно динамика социально-экономических процессов является более информативной с позиций оценки приемлемости уровня безопасности. Это также позволяет производить подгон этих значений под фактические и прогнозные параметры;
- принятые методики в основном строятся на эмпирическом подходе в ущерб причинно-следственным связям и существующим зависимостям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Илларионов А. Критерии уровня экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10 С. 27–39.
2. Подколзина И.А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска в зарубежных исследованиях // Вестн. МГУ. Сер. 12. Политические науки. 1996. № 5. С. 31.
3. Трунин П.В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России). М.: ИЭПП, 2007.
4. Экономическая безопасность России (тенденции, методология, организация) / под ред. В.К.Сенчагова. М.: ИЗ РАН, 2000.
5. Mitchell W.C. What Happens during business cycles. N.Y., 1951.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО КОМПЛЕКСНОЙ САНАЦИИ И ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ

С.Г. ШЕИНА,

доктор технических наук, доцент,
заведующая кафедрой городского строительства и хозяйства,
Ростовский государственный строительный университет,
директор НИИ Территориального управления
и градостроительного планирования,
e-mail: RGSU-GSH@mail.ru;

Г.Г. СЕФЕРОВ,

аспирант кафедры городского строительства и хозяйства,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: seferov85@mail.ru

Произведен анализ эффективности реализации целевой программы капитального ремонта многоквартирных домов в г. Ростове-на-Дону. Авторами предложена концепция поэтапной технической реабилитации зданий, с учетом проведения мероприятий по энергосбережению, в соответствии с Федеральным законом № 261-ФЗ. Определен экономический эффект от проведения данных мероприятий.

Ключевые слова: жилищная проблема; жилищная обеспеченность; капитальный ремонт многоквартирных домов; эффективность реализации целевой программы; повышение энергоэффективности зданий; комплексная санация жилых зданий; экономическое обоснование.

Коды классификатора JEL: R31.

Жилищная проблема в России является одной из важнейших социальных задач. Реформирование и развитие жилищной сферы относятся к приоритетным направлениям социально-экономических преобразований в стране, которые создают необходимые условия для проживания и жизнедеятельности человека.

Жилищная обеспеченность в Российской Федерации, средний уровень которой составляет 21,1 кв. м на человека, достигла удовлетворительного уровня с социально-экономической и санитарной точки зрения. Однако, качество жилищного фонда, его состояние и технические показатели, особенно в сфере энергоэффективности, существенно отстают от аналогов в развитых зарубежных странах. Более того, сам показатель в Европейских странах выше в среднем вдвое. Для сравнения: в Германии подобный показатель составляет 35 кв. м на человека, в Швеции — 40 кв.м.

Общая площадь жилищного фонда Российской Федерации составляет около 3 млрд кв.м., порядка 40% из которого нуждается в проведении капитального ремонта или реконструкции.

С целью оказания финансовой поддержки органам государственной власти субъектов Российской Федерации по софинансированию проведения капитального ремонта многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного жилищного фонда 21.07.2007 года был принят Федеральный закон № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию ЖКХ» [3]. Бюджет Фонда составил 240 млрд руб., 145 млрд руб. из которых было направлено на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, и 95 млрд руб. — на переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда.

Объем финансовых средств, направленных из федерального бюджета в бюджеты Ростовской области и г. Ростова-на-Дону составил 7,8 млрд руб. и 2,3 млрд руб. соответственно. На базе этих средств была разработана городская целевая программа капитального ремонта (Решение Ростовской-на-Дону Городской Думы № 291 от 28.08.2007 г. «Капитальный ремонт и создание условий для управления многоквартирными домами на территории города Ростова-на-Дону») [2].

Произведенный анализ эффективности использования финансовых средств показал, что в 2008–2009 годах капитальный ремонт был проведен в 728 многоквартирных домах на территории г. Ростова-на-Дону, учитывая то, что на 01.01.2008 г. капитального ремонта требовали 4185 домов (рис. 1). Общий объем средств, выделенных для финансирования целевой программы за счет бюджетов различных уровней (федерального, местного, муниципальных образований), а также денежных средств граждан, собственников жилых помещений данных многоквартирных домов, составил 2267,79 млн руб., при общей потребности 38991,73 млн руб. (рис. 2.).

Таким образом, общее количество домов, оставшихся неохваченными действием целевой программы капитального ремонта составило 3457 зданий, около 2000 из которых являются зданиями малозэтажными (менее четырех этажей), в которых производить капитальные ремонты с экономической точки зрения нецелесообразно. Эти здания предполагаются к ликвидации и переселению жильцов в рамках реализации программы по освоению застроенных территорий, кроме тех которые

отнесены к категории «Памятники архитектуры». Здания, отнесенные к этой категории необходимо сохранять и поддерживать в режиме нормальной эксплуатации. По последним данным таковых насчитывается порядка 350 зданий. Таким образом, суммарное количество многоквартирных домов, которые необходимо отремонтировать составляет 1800 зданий.

Эффективность реализации целевой программы может быть выражена в процентном соотношении для зданий различной этажности: 5-этажные — 28%; 6–8-этажные — 26%; 9-этажные — 45%; 10-этажные и более — 32%.

Вышеуказанные показатели свидетельствуют о том, что проблема капитального ремонта жилищного фонда полностью не решена ввиду недостаточного количества средств Фонда и недостаточной эффективности их использования.

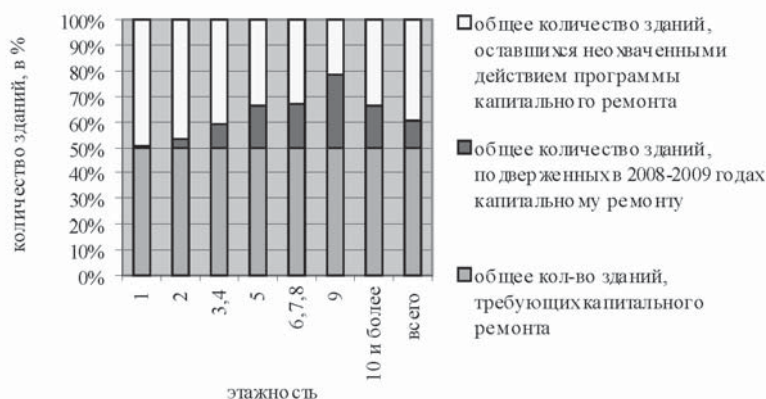


Рис. 1. Диаграмма изменения количества домов различной этажности в результате реализации программы капитального ремонта

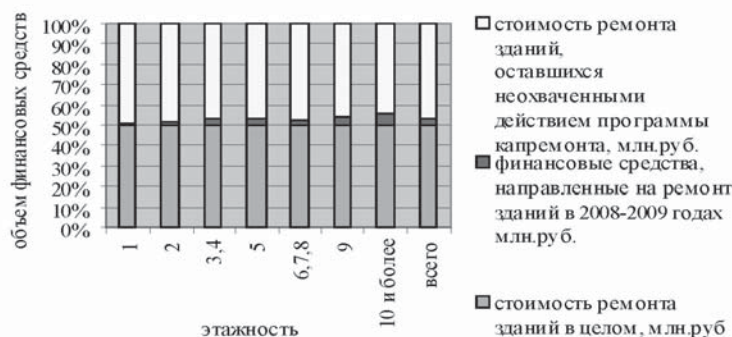


Рис. 2. Диаграмма распределения денежных средств, затраченных на ремонт многоквартирных домов различной этажности

Причинами недостаточно эффективного использования средств могут являться:

- ❖ отсутствие полной инвентаризации жилищного фонда в субъектах Российской Федерации;
- ❖ недостаточная подготовленность законодательной базы;
- ❖ неподготовленность жителей многоквартирных домов для участия в проектах такого масштаба;
- ❖ недостаточная подготовленность ремонтно-строительного комплекса, управляющих компаний;
- ❖ отсутствие достаточного количества средств на разработку проектной документации на проведение капитальных ремонтов многоквартирных домов.

Согласно имеющимся данным о фактическом выполнении работ по капитальному ремонту многоквартирных домов, необходимо отметить, что ни на одном объекте не выполнено одно из энергетических мероприятий — утепление фасадов, в то время как это является одним из видов работ по капитальному ремонту многоквартирных домов в соответствии с Федеральным законом № 185-ФЗ.

По нашему мнению, следующим этапом реализации программы сохранения жилищного фонда Российской Федерации должна стать разработка долгосрочной стратегии энергетической санации жилищного фонда для повышения его энергетической эффективности в соответствии с Федеральным законом № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности зданий» [4].

Актуальность этого вопроса обусловлена тем фактом, что объективная тенденция роста тарифов на тепловую и электрическую энергию и их неизбежное сближение с общемировыми, при подготовке и вхождении России в ВТО позволяют прогнозировать ежегодное увеличение расходных статей бюджета на энергоснабжение объектов недвижимости. Более того, промедление с вопросами энергосбережения в жилищном фонде при сокращении дотаций населению в ходе реформы ЖКХ создает социальную напряженность в обществе.

Санация — это комплекс мероприятий с учетом технических, экономических и социальных факторов жилого дома, с целью восстановления первоначального технического состояния или достижения современных стандартов нового строительства по отношению к отдельным конструктивным элементам, а также продления срока эксплуатации дома. Санация приводит к долговременной экономии энергии, ресурсов и сокращению потерь, а также к повышению рыночной стоимости недвижимости [1].

Многолетний опыт санации жилья имеет Германия, после объединения которой, в 1990/1991 годах ставился вопрос о дальнейшей эксплуатации многоквартирных домов. На проведение работ по санации жилых домов было потрачено порядка 800 млрд немецких марок, в результате чего около 2,1 млн квартир были либо полностью (60%), либо частично (25%) санированы. Также, были разработаны подробные концепции технической реабилитации жилых зданий, методики и модели санации зданий.

Все мероприятия по санации с точки зрения экономии энергии можно разделить на две группы: энергетически обязательные и энергетически необязательные.

Энергетически обязательные: утепление кровель и чердаков; утепление фасадов; замена окон и балконных дверей; утепление перекрытий подвалов; обновление систем отопления и горячего водоснабжения; обновление системы вентиляции.

Энергетически необязательные: гидроизоляция кровель и т.п.; замена сантехнического оборудования; облицовка кафелем кухонь и санузлов, обновление систем электроснабжения; пристройка новых или обновление балконов и лоджий; ремонт лестничных клеток; создание архитектурно-выразительных входов в здания; обновление входных дверей квартир.

На основании опыта немецких коллег и анализа различных вариантов концепций технической реабилитации зданий, нами предложена концепция поэтапной санации и технической реабилитации жилых зданий.

Экономическое обоснование мероприятий по комплексной санации жилых зданий представлено на примере пилотного проекта санации жилого пятиэтажного панельного здания, расположенного по адресу: г. Ростов-на-Дону, ул. Казахская, 1а.

Площадь фасада здания — 4600 кв.м.

Укрупненная стоимость теплоизоляции фасада (система «Caparol») 10500000 руб.

Экономия за отопительный сезон природного газа — 45 куб. м. на 1 кв.м. фасада — 207 000 куб.м. газа. Средняя стоимость природного газа для населения 2.500руб./1000 куб.м., следовательно, экономия за отопительный сезон для дома составит 517500 руб.

Экономия за период кондиционирования помещений — не менее 10кВт·ч на 1 кв.м. фасада. Учитывая среднюю цену за электроэнергию для населения 2,4 руб./кВт·ч., экономия для всего дома составит 150000 руб.

При расчете потребления тепловой энергии экономия за отопительный период составляет 200 Гкал. С учетом тарифа 1043,54 руб./Гкал, в стоимостном эквиваленте, экономия потребления тепловой энергии за отопительный период составляет 208705,75 руб.

С учетом экономии только на газе (отопление) и кондиционировании, период окупаемости системы утепления фасадов не более 12 лет.

Социально-экономический эффект от проведения мероприятий по комплексной санации жилых зданий:

- снижение потребления энергии;
- значительное сокращение выброса в атмосферу углекислого газа;
- создание большого количества квалифицированных и стабильных рабочих мест в строительстве, промышленности и энергетике;
- сокращение субсидий по безработице;
- повышение социальных отчислений граждан;
- повышение налоговых поступлений;
- снижение коммунальных платежей за отопление и возможность повышения платы за квадратные метры.

Таким образом, расчеты, приведенные в рамках данного исследования позволяют сделать вывод о необходимости проведения мероприятий по комплексной санации жилых зданий ввиду их эффективности, как с экономической, так с технической и социальной точки зрения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Касьянов В.Ф. Реконструкция жилой застройки городов. М., 2005.
2. Решение Ростовской-на-Дону Городской Думы № 291 от 28.08.2007 г. «Капитальный ремонт и создание условий для управления многоквартирными домами на территории города Ростова-на-Дону».
3. Федеральный закон № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» от 21.07.2007 г.
4. Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности зданий».

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.А. МАРЕМУКОВ,

директор,

ГНУ «Кабардино-Балкарский научно-исследовательский институт

сельского хозяйства» Россельхозакадемии,

360022, Кабардино-Балкарская республика г. Нальчик, ул. Мечникова 130 а

В статье обстоятельно раскрыты сущность и содержание государственного регулирования развития аграрной сферы агропромышленного комплекса, определены принципы управления развитием аграрного регионального рынка.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс; развитие аграрной сферы; зерновой рынок; государственное регулирование.

Коды классификатора JEL: Q13.

В настоящее время совершенствование государственного регулирования развития аграрной сферы агропромышленного комплекса предусматривается по ряду направлений.

Первое направление повышения эффективности механизма государственного регулирования — совершенствование кредитной и налоговой политики.

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 [1], 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 с 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 отдельных ее отраслей — льготное кредитование. Для сельского хозяйства это крайне актуально и льготное кредитование — одно из важнейших условий его развития.

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 [1, 2]. 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 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.

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. При этом, 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 — регулирование цен.

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.

Не отрицая необходимости увеличения абсолютных размеров государственной поддержки аграрного сектора экономики на первое место следует выдвинуть обоснование тех инструментов государственного регулирования цен, которые позволят обеспечить эффективность использования выделяемых средств. В качестве основных направлений следует рассматривать: 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 улучшению 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 аккумулирования 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 [3].

К механизмам государственного регулирования цен общего характера, независимым 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 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.

Важнейшими элементами системы государственного регулирования должны стать меры:

- ❖ по поддержанию общего уровня доходности в отрасли через оказание государственной поддержки селу и стимулирование платежеспособного спроса;
- ❖ антимонопольного регулирования и регулирования пропорций внутри отраслевого и межотраслевого обмена, повышению конкурентного потенциала отрасли, устранение диспаритета в отношениях между сельским хозяйством и другими отраслями экономики;
- ❖ внедрение современных технологий в сельскохозяйственное производство и АПК;
- ❖ содействие развитию рыночной инфраструктуры, формированию инфраструктуры федерального и продовольственных рынков;
- ❖ поддержание стабильной благоприятной конъюнктуры на рынке путем проведения государственных интервенций;
- ❖ создание механизма, обеспечивающего перераспределение и концентрацию земель сельскохозяйственного назначения у эффективно работающих предприятий; обеспечению села доступными кредитами; проведению политики разумного протекционизма и обеспечению отечественным товаропроизводителям условий для нормальной конкуренции с внешним рынком и т. д.;
- ❖ формирование механизма инвестирования, обеспечивающего приоритет инвестиций в АПК: вложения в базовые сферы сельскохозяйственного производства, техническое перевооружение отраслей, создание инфраструктуры сельскохозяйственного рынка, дорожное строительство, восстановление и развитие сельских территорий;
- ❖ обеспечение поддержки приоритетных научных исследований, опытно-конструкторских работ, информационно-консультативной службы, подготовки и повышения квалификации кадров, способных адаптироваться к новым экономическим условиям.

Организационный механизм регулирования продовольственного рынка включает установление правовых регламентов и системы управления рынком, формирование покупательского спроса на продовольствие и расширение емкости рынка.

Правовые регламенты регулирования продовольственного рынка включают комплекс законодательных и нормативных документов федерального, регионального и муниципального уровней, обеспечивающих правила поведения государственных органов власти, экономических субъектов

и частных лиц на рынке продовольствия. Практика показывает, что действующие регламенты не обеспечивают построение эффективного правового поля. Например, Федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» является в большей степени декларативным актом, не осуществляющим регулирование продовольствия от производителя до потребителя.

Система управления продовольственным рынком формировалась с учетом региональных условий. На фоне усиления самостоятельности регионов происходило ослабление федеральных органов управления по вопросам влияния на продовольственную ситуацию в стране. Этим обстоятельством воспользовались импортеры продовольствия, вытесняя отечественного производителя с собственного рынка. Регулирование продовольственного рынка — реальный процесс, требующий наличия системы управления. В ситуации разрушенной вертикали управления надо создать новую организационную модель, способную координировать и контролировать формирование и осуществление единой федеральной и региональной политики регулирования продовольственного рынка.

Для этого необходимо: определить федеральный орган исполнительной власти, отвечающий за формирование продовольственного рынка, заключить соглашение между уполномоченным федеральным и региональными органами управления по разделению функций и ответственности в решении задач формирования и регулирования продовольственного рынка, сформулировать информационное поле для осуществления эффективного процесса регулирования, составить договоры между уполномоченным федеральным органом управления и отраслевыми союзами товаропроизводителей о совместной деятельности по регулированию продовольственного рынка.

Регулирование зернового рынка осуществляется в рамках государственной аграрной политики. Надо отметить, что в последнее время все более активно изучаются проблемы формирования эффективной российской аграрной политики. При этом в экономической литературе утвердился достаточно широкий подход к трактовке сущности аграрной политики. С одной стороны, бесспорно, что аграрная политика — это составная часть общей экономической политики государства, которая тесно функционально связана с ее другими составляющими — внешнеторговой, промышленной, экологической, социальной и т.п. политиками.

Наряду с этим, в аграрную политику включают и политику развития аграрного сектора (как стратегию макроэкономического управления), и продовольственную политику (ориентированную на социальные вопросы возможности потребления продуктов питания основными группами и слоями населения в соответствии с реальными доходами), и агропромышленную политику (которая должна решать совокупность сложнейших проблем по функциональному взаимодействию сельского хозяйства с такими сферами как торговля, переработка, производство средств производства, финансы и кредит), и внешнеторговую аграрную политику (связанную с национальными интересами страны на мировых рынках) и еще ряд направлений.

Получается, что основные виды регулирования продовольственного и зернового рынка на практике функционируют в формах иного содержания и не достигают поставленной цели. А выделяемые бюджетные средства не только не способствуют эффективному развитию зернопроизводящих и зерноперерабатывающих предприятий и организаций, но порой наоборот — способствуют их неэффективному функционированию, что, в свою очередь, неизбежно отражается на состоянии продовольственной безопасности.

Таким образом, среди основных направлений регулирования продовольственного рынка страны обычно указываются: совершенствование кредитно-финансовой системы; ценовое регулирование; развитие инфраструктуры; создание организационно-экономического механизма регулирования рынка. Реализация этих направлений, на наш взгляд, предусматривает ряд 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. Алтухов А.И. Зерновой рынок России на рубеже веков. М.: АМБ-агро, 2000.
2. Ахметов Р. Совершенствование государственного регулирования развития аграрной сферы АПК// Международный сельскохозяйственный журнал. 2002. № 2. С.20.
3. Гордеев А.В. России нужна внятная и эффективная агропродовольственная политика (по материалам интернет-конференции) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2007. № 1. С. 1–9.

РЕОРГАНИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

В.П. АКИНИНА,

доцент кафедры «Финансы и кредит»,
кандидат экономических наук,
Ставропольский государственный университет,
e-mail: akinina_vp@mail.ru;

Е.Д. ЛАМТЁВА,

старший преподаватель кафедры мировых информационных
ресурсов и электронного бизнеса,
кандидат экономических наук,
Ставропольский государственный университет,
e-mail: Ekaterinalamteva@yandex.ru

Банковское обслуживание в настоящее время требует реорганизации. Необходимо использование инновационных средств на основе инфотелекоммуникационных технологий в финансовой сфере. Необходима виртуализация части услуг финансовых институтов посредством внедрения систем Интернет-банкинга.

Ключевые слова: Интернет-банкинг; электронная коммерция; коммерческий банк; удаленное обслуживание.

Коды классификатора JEL: G21, L86.

Настоящее время отличается ускоряющимся ритмом жизни, качественно изменяются все сферы деятельности человека, экономика, финансы, банковская сфера — в их числе. Современная экономика и финансовый менеджмент развиваются и изменяются особенно быстрыми темпами, они глобализуются и усложняются. Современный научно-технический прогресс использует телекоммуникационные сети для обмена информацией. Некоторое время банковское дело и Интернет развивались независимо друг от друга, но вследствие широкого распространения и больших достоинств систем удалённого доступа они объединились в единое понятие Интернет-банкинга.

Развитие телекоммуникационных средств послужило толчком к началу масштабного использования новейших средств работы в банковской сфере, а именно, развитию дистанционных операций. Достигнутый уровень инфотелекоммуникационных технологий таков, что сейчас под данной категорией можно понимать не одну услугу, а множество банковских услуг в виде многофункционального банка, осуществляющего различные операции.

Сущность системы удалённого обслуживания состоит в возможности оперативного доступа клиента к собственным счетам, а также в получении информации и совершении платежей дистанционно, то есть без посещения банка. Внедрение дистанционного обслуживания выгодно для юридических и физических лиц в равной степени, и банкам — это снижает нагрузку на их отделения, избавляет от необходимости открывать новые филиалы, затраты на которые уменьшаются в сотни раз. [1]

Интеграция банковского дела и инфотелекоммуникационных ресурсов является новой перспективной ступенью развития на современном этапе российской экономики.

Структура электронного документооборота как способа осуществления финансовой деятельности делится на пять уровней. На первом, прикладном уровне структуры находятся ее атрибуты: безналичные платежи, осуществляемые через сайт банка в сети Интернет. Именно этот способ ведения банковской деятельности отнесен на высший уровень по нескольким причинам: сайт — технически сложная организация предоставления банковских услуг, которая является первым шагом в новый вид банковского бизнеса и всего сегмента банковской деятельности. Ко второму уровню структуры — транспортному — относятся разновидности форм виртуальных денег, файл-кошельки на компьютере клиента и платёжные терминалы. На третьем — сетевом уровне — находятся банковские карты, которые делятся на магнитные карты, а также карты на основе смарт-чипов и скрэтч-карты с непрозрачным слоем на секретном пин-коде. Четвертый уровень — соединения — представляют системы Клиент-банка, которые являются родоначальниками банковских систем удаленного доступа, они делятся на два типа: «толстый» клиент и «тонкий» клиент. На нижнем физическом уровне структуры находятся такие атрибуты структуры как банковское обслуживание с помощью телефона: sms-информирование и непосредственно связь банка с клиентом через телефонную сеть. [3]

Возможности удаленного банкинга расширяются. От простых операций по предоставлению информации банки переходят к более сложным услугам — переводу средств между счетами клиента, оплате товаров и услуг.

По данным информационного агентства «МФД-ИнфоЦентр», в настоящее время наиболее популярными операциями у пользователей Интернет-банков являются: переводы средств и покупка/

продажа валюты, коммунальные платежи, внутрибанковские и межбанковские операции, открытие депозитов [7].

Использование систем Интернет-банкинга дает ряд преимуществ для клиента:

- существенно экономится время за счет исключения необходимости посещать банк лично;
- клиент имеет возможность 24 часа в сутки контролировать собственные счета и, в соответствии с изменившейся ситуацией на финансовых рынках, мгновенно отреагировать на эти изменения;
- системы Интернет-банкинга незаменимы для отслеживания операций с пластиковыми картами — любое списание средств с карточного счета оперативно отражается в выписках по счетам, подготавливаемых системами, что так же способствует повышению контроля со стороны клиента за своими операциями. [2]

Интернет-банкинг является более эффективным способом управления своими ресурсами не только для клиентов (физических и юридических лиц), но и для самих банков, предоставляющих такие услуги.

Во-первых, это эффективный способ привлечения новых клиентов по всему миру — минимизация территориального фактора.

Во-вторых, значительная экономия на содержании филиальной сети: сокращение штата сотрудников банковской сети, соответственно и затрат на его содержание и на содержание помещений.

В-третьих, появляется возможность предоставления услуг нового качества, повышение их конкурентоспособности, увеличение объемов и снижение себестоимости.

В-четвертых, это возможность динамично реагировать на малейшие колебания рынка и изменение условий работы и структуры банка. [5]

Внедрение систем удаленного банковского обслуживания в коммерческом банке, несомненно, является прибыльным как на настоящем этапе развития инфотелекоммуникационных технологий, так и в перспективе.

Существующая схема предоставления банковских услуг складывается из возможностей научно-технического прогресса и уровня подготовки клиента, которые указывают на необходимость внедрения новых форм предоставления банковских услуг.

Значимость использования Интернет-ресурсов в банковской деятельности сложно переоценить. Для определения места Интернет-банкинга в структуре услуг коммерческих банков необходимо определить место самой сети Интернет в структуре коммерческого банка. Межхозяйственные банковские расчеты можно разделить на два вида оплаты: наличные — с помощью банкнот или монет и безналичные — расчеты, осуществляемые без наличных денег. В свою очередь безналичные платежи делятся на следующие способы осуществления платежа: путем перечисления, непосредственно в кассе в офисе банка или его филиале, путем платёжного поручения (расчеты между удаленными населенными пунктами) и платежные терминалы. Причем платежный терминал также можно отнести и к безналичным видам оплаты, так как он находится на стыке видов оплаты, деньги из наличных обращаются в цифровые. Так же к безналичным видам оплаты относят: Интернет-банкинг, как самый разнообразный способ оплаты, оплата чеками (чековые книжки, дорожные чеки и так далее), аккредитив — специальный банковский счет, на котором можно зарезервировать средства для расчетов с поставщиком.

Современный Интернет-банкинг поглотил отдельные еще несколько лет назад сегменты виртуального рынка, такие как: электронная коммерция или бизнес в сети и трейдинговые услуги в сети или Интернет-трейдинг. Теперь при такой политике банка, при которой банки стремятся занимать новейшие сегменты рынка, Интернет-банкинг дает широкий спектр возможностей для ведения бизнеса в сети. Банковские организации теперь имеют возможность вести трейдинговые операции, нанимать сотрудников в сети, рекламировать свои услуги и так далее. Широкое развитие Интернет-технологий и широкий интерес со стороны участников банковских расчетов привел к модификации «классических» электронных форм для использования их в Интернет-среде.

Современный этап развития банковской сферы и экономики России в целом, характеризуется большим ростом роли информационных технологий, как высокопроизводительного инструмента для интенсификации экономических процессов. С годами качество информационных технологий значительно выросло, повсеместная компьютеризация привела к тому, что банки обратили свое внимание на новые информационные технологии и Интернет, как следствие стали динамично развиваться дистанционные банковские услуги.

Банковскую обстановку за 2008–2009 годы можно представить так: для физических лиц потребление услуг банка в офисе составляет 90%, по сравнению с 10% операций юридических лиц. Однако в сфере дистанционного обслуживания клиентов наблюдается прямая противоположность: 10% — физических лиц против 90% юридических.

Причины такой колоссальной разницы в процентном отношении количества юридических и физических лиц разнообразны, отметим только основные из них:

- юридические лица имеют более совершенное техническое оборудование;
- юридические лица проводят большее количество операций в банке, что связано с постоянным движением средств на счетах;
- юридические лица зачастую имеют больше средств на счетах банка;
- юридические лица имеют большее количество законодательно оформленных документов, что делает работу банка безопасней, и так далее.

В случае некоторых операций, таких как: кредитование, операции с банковскими картами, операции с ценными бумагами, конверсионные операции наблюдается двоякое предложение дистанционных услуг как физическим, так и юридическим лицам [4].

Операции с банковскими картами, стали привычными для населения, что привело к увеличению спроса, а, следовательно, и предложения банков в этой сфере деятельности. Распределение долей выглядит так: 20% физические лица с одной стороны, и 25% со стороны юридических лиц. В случае кредитования (20%–50%), операций с ценными бумагами (1%–1,19%) наблюдается ситуация аналогичная операциям с банковскими картами численное превосходство юридических лиц. Значительная разница между долями по операциям кредитования физических и юридических лиц, которая составляет 30%, что в полтора раза больше, это объясняется сложной процедурой документооборота у первой категории. Напротив, что касается операций купли/продажи валюты, здесь наблюдается превышение доли физических лиц на 0,1%, что от общей суммы дохода является значительной суммой.

В случае операций, которые предоставляются только физическим лицам, необходимо отметить четыре группы операций:

- ❖ *во-первых*, платежи физических лиц, которые составляют 25%;
- ❖ *во-вторых*, операции по вкладам физических лиц — 20,5%;
- ❖ *в-третьих*, денежные переводы — 20%;
- ❖ *в-четвертых*, операции по получению заработной платы и других доходов через Банк, которые составляют 12,4% [6].

Представленные цифры свидетельствуют о том, что почти 80% дохода который приносят операции с физическими лицами, не востребованы у юридических лиц. Напротив, в случае операций, которые предоставляются только юридическим лицам, разница значительно меньше, и составляет менее 23%. Это позволяет предположить, что операции связанные с дистанционным обслуживанием, открытием и ведением корреспондентских счетов и торговое финансирование, документарные операции, не востребованы физическими лицами. Это закономерно, так как представленные виды операций имеют специфичный характер и необходимы только организациям, учреждениям, предприятиям, фирмам, имеющим межхозяйственные расчеты и сложный документооборот.

Организация Интернет-банкинга предусматривает ряд мероприятий:

- ◆ подготовку персонала в сфере информационных технологий (проведение семинаров, обучающих работе с новыми программными продуктами, тренингов и так далее);
- ◆ приведение документации в соответствие требованиям, установленным используемой автоматизированной информационной системой;
- ◆ обеспечение автоматизации рабочего места сотрудника банка с учётом внедрения и развития новых форм предоставления банковских услуг;
- ◆ проведение оргштатных мероприятий по реорганизации банковского персонала;
- ◆ организация официального сайта банка в сети Интернет, содержащего информационно-аналитический материал, контактную информацию (связь с банком), предусматривающего возможность выполнения операций он-лайн;
- ◆ организация мест доступа к банковской информационной системе;
- ◆ разработка, внедрение и модернизация программного обеспечения;
- ◆ обеспечение конфиденциальности и защиты от несанкционированного доступа к системе Интернет-банкинга [3].

В связи с бурным развитием информационных технологий банки стремятся приблизиться к клиенту. Развитие происходит не за счет построения широких сетей дополнительных офисов, а за счет внедрения инновационных достижений науки и техники, а именно систем дистанционного обслуживания клиентов.

Постоянно растущая конкуренция в сфере банковского обслуживания клиентов и высокие темпы распространения филиалов иностранных банков, заставляют российские банки искать новые перспективные пути повышения качества обслуживания клиентов.

Уровень мобильности населения значительно вырос за последнее десятилетие, развивается сетевая инфраструктура регионов РФ, усовершенствуется законодательство в сфере информационных технологий, растут доходы населения, а следовательно, повышается финансовая грамотность. Активное внедрение и развитие систем Интернет-банкинга позволяет повысить эффективность банковской деятельности, способствует привлечению новых клиентов, расширению сферы предоставляемых услуг. Банки вынуждены внедрять системы Интернет-банкинга в свою деятельность, так как активное развитие Интернет-рынка открывает новые горизонты финансовой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безопасность коммерческого банка: учебно-практическое пособие / В.А. Гамза, Ткачук И. Б. М.: Издатель И.И. Шумилова, 2000.
2. Дик В.В. Банковские операции в Интернет: учебное пособие / В.В. Дик. МГУ экономики, статистики и информатики. М., 2005.
3. Крюков Г.А. Развитие Интернета в России // Экономика и жизнь. Сибирь. 2001. № 149.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник. М.: Финансы и статистика, 1999.
5. Матовников М.Ю. Об оценке эффективности российских банков как финансовых посредников: учебное пособие. Деньги и кредит, 2002.
6. Щеглов В. Банк, который рядом // Банковские технологии. 2006. № 7.
7. <http://www.internetfinance.ru>. Информационный портал iFin, «Интернет Финансы».

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПОТЕНЦИАЛ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Я.В. МАЛЬКОВСКАЯ,

аспирантка кафедры маркетинга,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт (ВЗФЭИ),
e-mail: yana010203@mail.ru

В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на развитие регионального телевидения в России, показаны тренды, характерные для всей телевещательной отрасли. Представлена специфика влияния изменений, связанных с правовой основой работы сферы, на национальный и региональный телерынки. Приводятся рекомендации по снижению и противодействию нежелательным для локальных телекомпаний трендам.

Ключевые слова: региональное телевидение; локальная телекомпания; виды телевидения; цифровое телевидение; мультимедиа планирование; кабельное и спутниковое телевидение.

Коды классификатора JEL: L96.

Глобализм телевидения, то есть распространение информации на огромные территории и вовлечение в сферу телекоммуникативных актов самых разных людей, породил особую духовную культуру, которая превратила всех телезрителей в особую общность — глобальную телеаудиторию со схожими ценностями и установками в сознании [2]. Экранная культура становится основным механизмом формирования и трансляции норм, обычаев, традиций и ценностей, составляющих основу как отдельных культурных сообществ, так и массовой культуры. Именно технические возможности новых средств аудиовизуальной коммуникации инициировали процессы глобализации культуры.

В России сложилась уникальная ситуация на телевизионном рынке. В нашей стране существует четкое разделение на национальную и региональную составляющую как в телевещательном, так и в телерекламном рынке. Разделение теле отрасли на две составляющих базируется на особенностях работы СМИ. В основе функционирования любого средства массовой информации (и телевидения в частности) лежит аудитория с ее потребностями, ценностями и интересами. Однако существует, по крайней мере, два теоретических подхода к институционализации зрителя. Один из них рассматривает аудиторию как публику, а другой говорит об аудитории как о рынке. Первый подход основывается на идеях телевидения как общественной услуги, направленной на удовлетворение таких потребностей, как эстетические, информационные, образовательные, второй исходит из концепции коммерческого телевидения (который более распространен в России).

При этом медиа-отрасль — одна из самых развивающихся индустрий в России. Темпы ее роста опережают темпы роста российской экономики в целом. Это сказывается не только на постоянно повышающихся доходах отрасли, но и на количестве участников рынка. Исходя из этих предпосылок важно оценить перспективы и рассмотреть основные тренды этой важной составляющей нашей жизни — телевидения.

Еще необходимо отметить, что между зрителем и телевидением происходит определенный обмен ресурсами. Зрители видят телевизионную картинку, которую транслирует вещатель. Взамен вещатель забирает у телезрителя невосполнимый ресурс человеческий — время. Сегодня телевидение с точки зрения маркетинга обычно рассматривается не как самостоятельная отрасль, а как инструмент распространения рекламы в структуре коммуникаций фирмы-рекламодателя. Поэтому вещатель заинтересован, чтобы время, которое тратит телезритель на просмотр телевизионного канала, было как можно больше. Ведь от этого зависит и доход самого канала.

Анализировать телевизионный рынок можно с различных позиций:

- по отношению к структуре отрасли (ТВ в СССР и после его распада);
- по типу телесигнала, на основе которого происходит вещание (аналоговое и цифровое ТВ);
- по разнообразию видов ТВ, которые предлагаются зрителям (эфирное, кабельное, спутниковое, мобильное, IP ТВ и другие);
- коммерческое/некоммерческое ТВ и др.

Но в данной статье мы будем анализировать кросс-тренды, т.е. те факторы, которые влияют на всех игроков отрасли.

За последние 3 года в отрасли произошли многие значимые изменения: был принят новый закон «О рекламе», утверждена концепция развития телевизионной отрасли, в рамках которой заявлен переход к 2015 году на систему цифрового вещания, появилось несколько новых национальных телеканалов, высокими темпами растет проникновение мультимедийной среды. В результате и на национальном, и на региональном телевизионном рынке происходят серьезные структурные изменения.

Трендов развития регионального телевизионного рынка был проведен экспертный опрос среди профессиональных участников рынка. В опросе участвовали представители национальных каналов, селлеров, исследовательской компании TNS Россия, а также рекламных агентств, работающих с ре-

гиональными площадками. Целью исследования было выявление факторов, оказывающие влияние на развитие всего телевизионного рынка в целом и регионального в частности. Экспертами были выделены следующие параметры:

- цифровизация телевизионной отрасли;
- снижение доли региональных бюджетов в общей структуре рекламного рынка;
- усиление позиций кабельного и спутникового ТВ (развитие многоканальной среды);
- укрепление позиций Интернета (увеличение как привлекательной для рекламодателя аудитории, так и рекламных бюджетов);
- перераспределение бюджетов в сторону новых медиа (нишевые каналы, Интернет, интерактивные сервисы);
- высокий рекламный шум, вследствие чего в рекламных кампаниях все большую часть бюджета передают ВТЛ;
- конечно, каждым из игроков рынка, в зависимости от профессиональной принадлежности, приоритеты вышеперечисленных трендов были выставлены различные. Поэтому для повышения объективности опроса в нем участвовали представители всех площадок данного рынка.

В результате изучения выделенных факторов были выделены те из них, которые могут повлиять на локальный телерынок кардинальным образом. Таких параметров получилось три:

- ❖ цифровизация телевизионной отрасли;
- ❖ усиление позиций кабельного и спутникового ТВ;
- ❖ отсутствие роста объема локального рекламного рынка или перераспределение бюджетов в сторону новых медиа.

Программа по цифровизации телевизионной отрасли, прописанная в «Концепции развития телерадиовещания в Российской Федерации на 2008–2015 годы», предполагает постепенный переход системы телевидения с аналоговой на цифровую. С одной стороны, это позволит навести порядок в частотном ресурсе страны, повысить количество транслируемых национальными вещателями программ, а с другой предоставит доступ к телевизионной информации всему населению страны, поскольку сеть мультиплексов (спутников) позволит охватить даже самые удаленные населенные пункты страны. Это особенно актуально для восточной части страны, где плотность населения значительно ниже, чем в центральной части страны. Сигнал с этих спутников смогут принимать в цифровом качестве, т.е. придет эра телевидения высокой четкости. При этом постепенно будет прекращаться аналоговое эфирное вещание каналов, которое «в силу географических, социальных и экономических причин для 88,5 процента населения страны является единственным источником получения программ телевизионных каналов и радиоканалов»[1]. Одним из неудобств цифровизации является необходимость покупки к старым телевизорам дополнительных устройств, которые позволяют ТВ распознавать цифровой телевизионный сигнал.

Перевод телевизионного вещания в цифровую форму — это весьма перспективная возможность, давно ожидаемая многими операторами и вещателями. Переход на цифру позволит унифицировать каналы передачи информации и сделать их мультисервисными. Станет возможным обеспечить хранение, монтаж и распространение информации без потери качества. Но это для национальных каналов. На данный момент каждый комплекс на спутнике может одновременно транслировать только 7 телесигналов. Поэтому в первый такой мультиплекс войдут 7 федеральных каналов-лидеров, прием с этого спутника будет бесплатным, но ни одного регионального телеканала там представлено не будет. Остальные мультиплексы будут для потребителей, т.е. телезрителей платными. И если раньше местная телекомпания вместе с партнером вещала на небольшую территорию (город и пригороды или область), то после введения системы цифрового телевидения необходимость в таких телекомпаниях отпадет. А ведь сейчас в среднем в каждом крупном городе таких местных телеканалов насчитывается до 8–10. В их эфире зрители смотрят локальные новости, документальные программы об истории своего региона, культурные и публицистические местные программы. Но после перехода на цифровое вещание в том виде, в котором сейчас принята «Концепция» все это многообразие локальных телеканалов уйдет в прошлое. Останутся один-два местных телеканала, которые смогут войти во второй и третий мультиплексы, а также те, кто сможет организовать постоянное вещание в кабельной среде. Ведь национальному каналу больше не будет требоваться сетевой партнер, поскольку эфирного вещания не будет. Полноправными участниками рынка останутся только каналы на собственном программировании, т.е. те, кто сможет покупать или снимать передачи в объеме, достаточном для 24-часового вещания. Но далеко не на каждом рынке есть ресурсы для поддержания полноценного регионального телеканала. В результате если не будет предпринято со стороны государства каких-либо дополнительных шагов, можно будет говорить не о 400–500 каналах, вещающих в самых крупных городах России, а только о 100–150 телекомпаниях после 2015 года.

Таким образом, на региональном рынке конкурентная борьба будет происходить не между местным телерынком и национальными каналами, а между одним-двумя местными каналами и национальным телерынком. У местных вещателей также есть альтернативная возможность: частичное или полное вещание местных телеканалов в системе кабельного телевидения. Но в данном случае необходимо учитывать, что на настоящий момент операторы кабельного ТВ охватывают значительно меньшую часть из доступной эфирному вещанию аудитории.

Но если переход на цифровое вещание — это проблема пока еще будущего, то усиление пози-

ций кабельного и спутникового ТВ в последние годы стало уже реальностью для многих российских городов и привело к резкому увеличению количества каналов, доступных телезрителям для просмотра. Если эфирных каналов жители крупных городов могут принимать от 16 до 20, то через кабель пакет телеканалов может достигать и 80 позиций, также есть дополнительные интерактивные сервисы и возможность доступа в Интернет. Поэтому характерной чертой «кабельных» городов стало более размытое телесмотрение: объем просмотра перераспределяется в пользу многих так называемых «нишевых» каналов. Следствием этой ситуации становится снижение интереса рекламодателей к локальным эфирным телекомпаниям, особенно если их вещание распространяется только в эфире, а в кабеле оператор дает сигнал со спутника, т.е. без местной рекламы. Причем из 50–80 каналов в пакете кабельного оператора размещение региональной рекламы возможно только на 10–20 каналах. Остальные не имеют достаточного объема телевизионной аудитории, чтобы быть интересными для размещения кампаний, поэтому такая возможность на них не предусмотрена. Объемы бюджетов местных телекомпаний снижаются и количество ресурсов, которые они смогут выделить на поддержание телеэфира, уменьшается. Одним из следствий высокого уровня проникновения кабельной среды в городе является небольшое количество (обычно 2–3) местных телекомпаний, и, соответственно, объем региональных программ становится совершенно незначительным на фоне национальных трансляций.

В качестве превентивной меры при такой тенденции на рынке (если развитие кабельного ТВ в городе идет достаточно быстро) одной из контрмер является объединение под одним брендом нескольких СМИ, в том числе и Интернет-порталов. Такая система успешно внедрена на рынке Тюмени, Барнаула, Красноярска, Тулы. Это позволит предложить рекламодателям систему мультипланирования, а также снизит затраты на контент в разных СМИ. Эффективность такого комплекса можно будет оценить через суммарную среднесуточную аудиторию этих СМИ. Другим результативным подходом для локальной телекомпании может быть вхождение во все кабельные сети города, причем расположение канала на первых частотах. Таким образом, при включении кабельного ТВ телезритель будет чаще попадать на местный канал.

Еще одной угрозой рынка является отсутствие роста объема локальных рекламных бюджетов и, как параллельный процесс, их перераспределение в сторону новых медиа. К новым медиа в данном случае относятся нишевые каналы, интернет, специализированные печатные издания, которые зачастую включают в себя и интернет-порталы своих журналов и газет, а также различные интерактивные сервисы. Этот процесс идет вследствие развития новых технологий в средствах массовой информации. Локальные рекламные бюджеты очень медленно перестраиваются на столько быстрое увеличение информационного пространства региона. Поэтому новые игроки телевещательного рынка ориентируются в основном на национальных рекламодателей.

В качестве рекомендаций при борьбе с этим фактором можно использовать опыт зарубежных стран, когда телевидение проникает и объединяется с другими СМИ. Например, в Великобритании сайты телеканалов, предоставляющие возможность смотреть он-лайн свои программы обошли по объему зрителей сайт YouTube [3]. Таким образом, аудитория канала увеличилась за счет тех, кто пропустил показ своего любимого сериала или художественного фильма и хочет обязательно их посмотреть. Такая система уже начала внедряться национальными каналами, например на сайтах каналов «Россия 1» и «Россия 24» (ранее — «Вести 24»), которые входят в крупнейший вещательный в нашей стране холдинг ВГТРК, уже идет он-лайн трансляции, а также зритель может выбрать на свой вкус проекты из библиотеки телекомпаний и посмотреть в любое удобное для себя время. Для региональных телекомпаний также есть возможность размещать на своем сайте собственные программы, организовать анонсы передач или делать их специальную версию для радиовещания, читать обзоры и интервью в прессе. Как свидетельствуют аудиторные данные зарубежных каналов, это не только не снижает интереса к телевидению, но, наоборот, позволяет привлечь дополнительную сложно достижимую и на текущем этапе для телевидения аудиторию: молодежь, а также работающих жителей с высоким доходом.

Уже сейчас можно говорить о том, что экстенсивный путь развития телевидения в России сменяется интенсивным: быстро внедряются новые технологии вещания, в ближайшей перспективе — переход на цифровое вещание на всей территории страны, появление телевидения высокой четкости. Основным локомотивом формирования современного ТВ-рынка является его коммерциализация и внедрение альтернативных форм распространения, которые могут существенно повлиять на привычное информационное поле в регионах страны. Одним из актуальных вопросов для современного общества является формирование единого информационного пространства на всей территории страны, и система единого цифрового вещания решает эту проблему. Но при этом полностью трансформируется региональная телевизионная отрасль, которая за счет догоняющего развития территориального рекламного рынка является только частично стабильной. Свою лепту также вносят и конкурирующие электронные СМИ, позиции которых постепенно укрепляются на информационном пространстве России.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Концепция развития телерадиовещания в Российской Федерации на 2008–2015 годы» от 21 сентября 2009 г. № 1349-р.
2. Разлогов К.Э и др. Новые аудиовизуальные технологии. М.: Едиториал УРСС. 2005.
3. Thikbox (TV Marketing Body For UK Commercial TV). Annual Review. 2008, p. 20.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОЛОГИЗАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

З.П. ГАСИЕВА,

соискатель,

ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
362000, Республика Северная Осетия — Алания, г. Владикавказ, ул. Кирова, д. 37;

А.В. МИСАКОВ,

преподаватель,

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л.Толстого, 185

В статье рассмотрены некоторые проблемы взаимоотношения общества и природы и в частности проблемы обеспечения комплексного регионального развития и экологизации агропромышленных технологий. Предложены приоритетные направления развития экологической политики региона.

Ключевые слова: экология; промышленность; регион; развитие; технологии.

Коды классификатора JEL: Q16, Q57.

Практическое значение экологии значительно возросло на современном этапе развития человеческого общества, когда усилилось его воздействие на биосферу. Вопросы экологии носят не локальный, а международный, планетарный характер, поскольку трудно рассматривать проблему биосферы и ресурсообеспечения только в рамках региона, каким бы большим он ни был. И все же более актуально эти проблемы проявляются на региональном уровне, так как естественные условия являются существенной чертой территориальной организации производительных сил. Взаимоотношения общества и природы характеризуются тем, что природная среда является одним из условий развития производства как процесса, совершающегося между обществом и природой.

Исследовать характер возникающих противоречий между демографическими, экономическими и экологическими процессами, устранить или ослабить силу их влияния можно только на основе долгосрочного социально-экономического планирования. В последние десятилетия, когда абсолютные размеры производства во всем мире достигли высокого уровня и продолжают расти, а масштабы использования природных ресурсов постоянно увеличиваются, вопросы взаимодействия общества и природы стали приобретать все большую остроту. Минимально необходимый уровень расходов на обеспечение экологической безопасности национальных территорий должен составлять 2–5% ВВП. В регионе доля расходов на решение экологических проблем уменьшилась в несколько раз и сейчас она на порядок меньше потребности. Исходя из этого природоохранная деятельность должна быть поставлена на научную, плано-прогнозную основу. По степени экологической напряженности Северо-Кавказский регион относится к районам с высокой экологической напряженностью (6-я ступень из 7 существующих) [1, 15].

Уровень экологической безопасности населения с учетом обеспечения интересов будущих поколений и устойчивости развития территории, по нашему мнению, отражают следующие показатели: эффективность охраны окружающей среды; защищенность экологических прав населения; доступность экологической информации — уровень развития экологического информирования, образования, просвещения и воспитания населения; организация участия населения в принятии экологических значимых решений; уровень расходов на охрану окружающей среды на душу населения, на единицу территории; доля в госбюджете, в ВВП и налогах.

Практиковавшиеся десятилетиями экстенсивные методы природопользования создали ощутимые изменения в регионах: меняются пахотные земли, пастбищные угодья и лесные массивы, продолжается неуправляемая разработка полезных ископаемых и других природных ресурсов, загрязняются водные ресурсы и атмосферный воздух. При этом известно, что очистка и обезвреживание отходов, как правило, более дорогостоящи и менее эффективны с точки зрения охраны среды, нежели предотвращение их образования за счет повышения полноты и комплексности использования природно-ресурсного потенциала. Поэтому переход на малоотходные и безотходные технологические процессы во всех отраслях народного хозяйства должен быть основным направлением совершенствования природопользования.

Современная роль промышленности возрастает с каждым этапом развития, поскольку она глубже проникает во все сферы общественного производства. Развитие производства в регионе приводит к увеличению выбросов вредных веществ в атмосферу. При этом отметим, что КБР относится к числу самых густонаселенных в стране. Плотность населения составляет 72 чел./км, что в два раза

выше, чем в мире (38 чел./км), в семь раз превышает среднероссийский (8,7 чел./км) и в 1,7 раза среднеокружной (ЮФО) показатель [2; 3, 69].

Но вместе с тем, современная техника располагает возможностью обеспечить необходимую чистоту воздуха за счет использования газоочистных сооружений и совершенствования технологии производства, но и они используются в не достаточной мере в силу их дороговизны.

Приоритетный характер социальных целей охраны природы не должен вести к замедлению темпов экономического роста. В общем объеме инвестиций, направляемых в основной капитал республики в 2006 году, капитальные вложения на охрану и рациональное использование природных ресурсов составляли всего 1,7%. В том числе на охрану и рациональное использование водных ресурсов — 24,3% и на охрану и рациональное использование земель — 72,4% [2].

За 2006 год в атмосферный воздух городов и других населенных пунктов России от стационарных источников поступило более 23 млн тонн загрязняющих веществ, что больше, чем в предыдущие годы. В целом по ЮФО этот показатель составил 916 тыс. тонн. Рост выбросов вызван некоторым оживлением промышленного производства. В КБР этот показатель составил более 2,0 тыс. тонн, в том числе по промышленности — 1,9. Уловлено и обезврежено всего соответственно 66%, 70%, 45% от общего количества отходящих от стационарных источников загрязняющих атмосферу веществ.

В наибольшей степени загрязняют атмосферный воздух предприятия отраслей электроэнергетики, цветной металлургии и железнодорожный транспорт. В воздушный бассейн республики в 2006 г. поступило твердых загрязняющих веществ 0,4 тысячи тонн, газообразных и жидких веществ — 1,6 тысячи тонн. Высоким остается уровень загрязнения атмосферного воздуха в Нальчике, Прохладном, Майском. Так, на одного жителя г. Нальчика приходилось в начале 2004 г. 4,5 кг выбросов загрязняющих атмосферу веществ.

Другой важной задачей является сокращение спуска неочищенных сточных вод промышленности. Нужны более жесткие нормативы очистки, требуются и крупные ассигнования на нее. Капитальные вложения, требуемые для очистки воды, в отдельных случаях достигают 20–30% стоимости основных фондов предприятий. Соответственно усиливается роль капитальных вложений. В общем объеме инвестиций, направляемых в основной капитал КБР в 2006 году, капитальные вложения на охрану и рациональное использование природных ресурсов составляли всего 1,8%, в том числе на охрану и рациональное использование водных ресурсов — 24,7% и на охрану и рациональное использование земель — 72,3%.

В том же году в регионе было израсходовано на охрану и рациональное использование водных ресурсов более 26 млн руб., в 2000 году — 18,8 млн руб. Состояние водных объектов в местах рекреации населения на невысоком уровне. Так, удельный вес проб воды, не отвечающих гигиеническим требованиям по санитарно-химическим показателям, рос и в 2006 г. составил около 20%, а по микробиологическим показателям — 9,3%. Экстремально высокое загрязнение отмечалось на р. Баксан в результате хозяйственной деятельности вольфрамомолибденового комбината г. Тырныауза.

Таким образом, определяющими задачами по охране водных ресурсов республики должны быть:

- ◆ осуществление мер экологической безопасности на предприятиях горнодобывающей и перерабатывающей отраслей, химической и металлургической промышленности, наносящих наибольший урон водным ресурсам;
- ◆ запрещение стихийных свалок и мойки автотранспорта в реках и в водоохранных зонах;
- ◆ вынесение из поймы рек и водоохранных зон объектов сельского хозяйства, вызывающих загрязнение водных ресурсов;
- ◆ завершение строительства и ввод в действие очистных сооружений и канализаций в Майском и Черекском районах, а также в г. Тырныаузе;
- ◆ экономическое стимулирование работы хозяйствующих субъектов по экологизации производства и снижению объемов вредных сбросов.

Целесообразным было бы внедрение локальных схем очистки с утилизацией находящихся в них ценных компонентов, а не направление сточных вод в один общий поток, что удорожает последующую очистку. Наряду с этим необходимо резко сократить «вольное», вне экономико-экологического равновесия потребление пресной воды. В республике потребление пресной воды в 2006 году составило 480 млн куб. Сравнительный анализ показывает, что уменьшился расход пресной воды на производственные нужды относительно прежних лет. Данное позитивное явление произошло в основном из-за свертывания производства.

На конец 2006 года площадь нарушенных земель в КБР составляла 12,4 тыс. га, обработанных — 3,1 тыс. га, рекультивированных — 3,2 тыс. га. В связи с необходимостью охраны земельных ресурсов в республике целесообразно осуществить ряд конкретных мероприятий. Это защита почв от загрязнения остатками пестицидов и минеральных удобрений, переход на экологически чистые методы обработки посевов и фруктовых насаждений, восстановление и сохранение качественных показателей высокогорных пастбищ [3].

Площадь государственных природных заповедников и национальных парков составляет 2,3% территории России. Государственные природные заповедники и парки в КБР занимают площадь в 183,8 тысячи гектаров. Число охраняемых в них видов зверей составляет 91, птиц — 239 и растений — 1311 единиц. В порядке охраны лесных ресурсов в республике необходимо увеличить объемы лесовосстановительных работ в Баксанском, Чегемском и Черекском ущельях, а также в районах с засушливым климатом — Майском, Прохладненском и Терском.

В последнее время на международном рынке получили большое распространение различные виды экологической сертификации, которые условно можно поделить на сертификацию товаров, сертификацию производства и сертификацию систем менеджмента. Сертификация товаров имеет место в отдельных отраслях и регламентируется специальными требованиями их экологичности.

В отличие от сертификации товаров и производства сертификация систем менеджмента носит добровольный характер и является важнейшим звеном экологического маркетинга предприятий и компаний. К настоящему времени сертификат соответствия ISO 14001 получили свыше 30 000 компаний, в том числе свыше 50 в России, а по оценкам экспертов, к 2010 г. его будут иметь не менее 90% всех крупных компаний мира.

Экологическая сертификация начинает оказывать серьезное влияние на развитие международной торговли и инвестиционно-финансовой деятельности. Например, в США растет количество компаний, объявивших, что будут работать только с теми поставщиками, которые прошли сертификацию на соответствие ISO 14001. Аналогичные шаги предпринимаются компаниями в странах ЕС.

В ближайшие годы прогнозируется ужесточение экологических требований на западных рынках, особенно это касается стран ЕС и Японии. Экологизация мировой экономики и интеграция России в мировое сообщество затрагивают интересы не только российских экспортеров, но и компаний, ориентирующихся на внутренний рынок, поскольку многие из них являются потенциальными объектами для серьезных западных инвестиций.

Растущий международный инвестиционный (кредитный) рейтинг российских компаний будет зависеть в том числе и от принимаемых и реализуемых ими природоохранных обязательств. Позиционирование должно представлять собой усиление сильных сторон региона, причем не только и не столько тех, которые были сильными в прошлом, сколько тех, которые направлены в будущее, а также четкое продвижение в «умы» потенциальных потребителей на выбранных целевых рынках.

В условиях уже сложившихся рыночных отношений экономическая выживаемость организаций связана с возможностью увеличения сбыта готовой продукции, усилением ее конкурентоспособности на основе улучшения потребительских качеств. Такое улучшение ныне не в последнюю очередь зависит от уровня экологической чистоты сельскохозяйственной продукции. Улучшение экологических параметров связано с ростом себестоимости продукции из-за уменьшения ее выхода в результате отказа от традиционных технологий. Отсюда важнейшей проблемой является то, в какой мере рост цены на экологически безопасную продукцию позволит компенсировать увеличение издержек производства.

Многолетние и достаточно глубокие исследования применения экологически безопасных технологий в растениеводческом подкомплексе АПК КБР, проводимые КБНИИ сельского хозяйства, показали, что в этом случае себестоимость единицы продукции возрастает на 30–40%. Следовательно, для сохранения сложившегося уровня рентабельности необходимо повышение уровня цены в этой же пропорции. Естественно, что повсеместный переход к экологически чистой продукции при таких условиях представляется невозможным. Реальным здесь является лишь формирование определенного сегментного рынка. Для этого необходимо наличие соответствующего спроса, который бы не был жестко увязан с ценностными ограничениями. Иными словами, речь идет о специфических группах потребителей, доходы которых способны и поддерживать на предельном уровне такой спрос. На готовность потребителя приобретать товар в первую очередь влияет уровень его образования, рекламно-пропагандистская кампания. Эффективность средств стимулирования должна учитывать этапы жизненного цикла товара. На начальном этапе продвижения товара на рынок наиболее целесообразным представляется формирование высокой степени осведомленности о качестве предлагаемой продукции. На следующих этапах требуется уже гораздо меньше побудительных мотивов. С нашей точки зрения, для стимулирования сбыта экологически чистой продукции в сложившихся социально-экономических условиях лучше использовать стратегию привлечения потребителей к товару, а не стратегию агрессивного проталкивания товара.

Несмотря на использование различных методов стимулирования спроса, при переходе к производству экологически чистой продукции необходимо иметь представление о возможном объеме ее потребления.

Такого рода прогнозы можно осуществлять в рамках страны, ее субъектов, а внутри субъектов даже по районам. При определенном знании информационного материала возможна оценка и экспортных возможностей продажи экологически чистой продукции.

Наиболее объективную характеристику уровня экологической чистоты продукции можно получить путем дифференцирования ее на отдельные группы или классы в зависимости от снижающегося коэффициента кратности по отношению к ПДК. В схематичной форме это представлено в табл. 1.

Данная таблица носит условный характер и может быть пересмотрена в зависимости от специфики поставленных задач. Отсюда вытекает и дифференцированный характер цен на продукцию, которая увязывается с уровнем рентабельности продукции, доходами населения и собственно экологическими параметрами. Ступенчатый характер цен позволяет существенно расширить круг потенциальных потребителей и создает предпосылки для последовательного стимулирования экологически безопасных технологий.

Таблица 1

Дифференциация экологической чистоты продукции растениеводческого подкомплекса АПК

Класс экологической чистоты	Фактическое снижение концентрации загрязняющих веществ по набору ингредиентов по сравнению с ПДК, раз
Высший	> десятикратный
Первый	> пятикратный
Второй	> трехкратный
Третий	> двукратный
Нормативный	не превышает ПДК

Переход к массовому производству экологически чистой продукции высшей категории в сложившихся экономических реалиях практически невозможен. Хозяйственные единицы должны иметь выверенные прогнозные данные о возможном уровне ее потребления. Наиболее перспективно здесь использование избирательного подхода к выращиванию сельскохозяйственной продукции, при котором следует использовать многообразие технологических схем, в том числе и дорогостоящих, но экологически безопасных.

Учитывая огромную нехватку финансовых ресурсов в 2000–2007 гг. для полномасштабного ведения интенсивных технологий, когда организации растениеводческого подкомплекса АПК были вынуждены сокращать материально-техническое обеспечение производства, существенно снизился уровень внесения пестицидов и минеральных удобрений, качество обработки почвы. Следствием этого стало значительное падение продуктивности во многих отраслях АПК, рост потерь неполученной продукции. Вместе с тем это привело к определенному улучшению экологических параметров произведенной продукции. Последнее обстоятельство, негативное по своему содержанию, можно использовать и как положительный момент. Уменьшение искусственного воздействия в процессе сельскохозяйственного природопользования привело за исследуемый период к снижению содержания химически вредных ингредиентов как в земле, так и в продуктах растениеводческого подкомплекса АПК. Отмечалось и некоторое улучшение потребительских качеств конечной продукции. Теоретически это должно было привести к росту цены на эту продукцию, разворачиванию соответствующей рекламной компании, что должно позволить хотя бы компенсировать рост издержек на ее производство. Аналитическая же оценка потребительского рынка не только по Кабардино-Балкарской Республике, но и по всему Югу России показывает, что практически нет даже единичных случаев адекватного ценностного реагирования на изменившуюся ситуацию. Параллельно же происходит дальнейшее насыщение рынка низкокачественными зарубежными продовольственными товарами. Отсутствие полноценного контроля за качественным уровнем импортной продовольственной массы не позволяет воссоздать объективную картину экологичности такой продукции, а следовательно, и сопоставить с отечественными аналогами. Публикуемые же отрывочные данные не могут служить основанием для проведения сравнительных эколого-экономических оценок. Однако их можно проводить и с помощью косвенных показателей, увязывая качество сельскохозяйственной продукции со степенью загрязнения земельных ресурсов.

Многолетняя агрономическая практика показала, что существует сильная корреляционная зависимость между содержанием 1-го токсичного ингредиента в почве и его уровнем в конечной сельскохозяйственной продукции (корреляционное отношение здесь колеблется от 0,4 до 0,8). Особенно сильно она возрастает при наличии долголетнего насыщения почвы вредными для здоровья человека элементами. Российская Федерация является одной из наименее загрязненных в отношении почвенного покрова стран мира. Нетрудно предположить, что при наличии сильной корреляционной зависимости получаемая конечная продукция АПК обладает более высокой экологической чистотой. Вместе с тем отсутствие сертификации на сельскохозяйственные товары, рекламы на экологическую продукцию снижает экономический потенциал отечественного сельскохозяйственного производителя, в том числе и его ресурсный потенциал.

В современных условиях хозяйствования эффективность работы организации зависит в первую очередь от качества управления бизнесом, основа которого — система управленческого учета. Согласно мировой практике организация ведет два независимых учета — налоговый и управленческий. Налоговый учет менее трудоемкий и имеет одну единственную цель — обеспечивать правильность расчетов компании с государством. Управленческий учет — это система информационной поддержки управления с целью помочь руководителю принимать правильные решения, к которым относятся стратегическое планирование и прогнозирование деятельности (бюджетирование), управление логистикой, финансовый учет и анализ, сбор и контроль документации.

Таким образом, эколого-ориентированный процесс бюджетирования управленческого учета в рассмотрении эффективности производства продукции по средозащитным технологиям в растениеводческом подкомплексе Кабардино-Балкарской Республики позволяет внести объективность в управление отдельного субъекта хозяйствования, региональную политику и имидж региона, выступает способом реализации конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли. Поэтому

привлекательной стратегической позицией хозяйствующего субъекта и нашего региона в целом может быть наличие экологических качеств сельхозпродукции с уже существующими уникальными особенностями региона — «всероссийской здравницей».

ЛИТЕРАТУРА

1. Гостев Р.Г., Лосев А.В., Провадкин Г.Г. Социально-экономические императивы выживания. Россия в XXI в. М., 2003.
2. КБР в цифрах. 2006. КБСтат.
3. Мисаков В.С. Роль системы экстеншн в вопросах обеспечения комплексного сельского развития и экологизации аграрных технологий // Актуальные проблемы региона: Межвуз. сб. науч. тр. Нальчик: КБГСХА. 2009.
4. Петров В.В. Экологическое право России. М.: Изд. «БЕК». 1999.
5. Экологические проблемы. М.: Изд. МНЭПУ, 1997.

ИЗМЕРИТЕЛИ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

И. Е. КАЛМЫКОВА,

аспирант,
Волгоградский государственный университет,
e-mail: irinakalmykova@yandex.ru

В статье рассматриваются факторы риска развития региональной системы в условиях кризисного развития экономики, возрастающей динамичности российского рынка и значительной неопределенности и изменчивости внешних и внутренних факторов, влиянию которых подвержена деятельность хозяйствующих субъектов. Предлагается система показателей количественной оценки риска, а также своевременного выявления и оценки первостепенных рисков проблем регионального развития.

Ключевые слова: региональная экономика; кризис; система показателей количественной оценки риска.

Коды классификатора JEL: R11.

Современное (постпереходное) российское общество — общество, находящееся в состоянии глубокой трансформации, нарушающей сложившееся относительное равновесие, баланс сил, задающее и во многом противопоставляющее друг другу интересы экономических и социальных субъектов. Его отличает неопределенность и результатов, и механизмов развития. Совмещение неопределенности средств, способов и результатов развития создает сильнейшую нестабильность: отсутствуют привычные опоры в экономической жизни, интересы и поведение экономических субъектов носит неустойчивый характер.

В процессе регионального развития выделены доминирующие и обуславливающие общие риски и угрозы тенденции: усиление инерционности характера инновационной модернизации экономики; углубление дифференциации регионов по инвестиционной привлекательности; нарастание авторитарных признаков и самозамкнутости; сохранение неразвитости социальной и хозяйственной инфраструктуры и множества депрессивных, стагнирующих регионов; возникновение асимметрии взаимоотношений институтов власти и собственности; повышение уровня бедности; декапитализация основных отраслей экономики, проявления которых в условиях кризиса имеют наиболее выраженный характер [2, 4–6]. Причем, несмотря на системный характер влияния мирового экономического кризиса на российскую экономику, на функционирование и развитие региональных хозяйственных систем, его воздействие проявляется по-разному и со значительным временным лагом.

Указанный аспект рассматриваемой проблемы определяет необходимость своевременного выявления и оценки первостепенных рисков проблем регионального развития.

В региональном разрезе масштабы и характер кризисных явлений зависят от структуры экономики, уровня экономического и социального развития территорий, степени концентрации промышленных предприятий.

В различных секторах экономики кризис проявляется по-разному. Как показывает мировой опыт, максимальные риски концентрируются в машиностроении, чёрной и цветной металлургии. Это связано не только с падением мировых цен и спроса на продукцию, но и по другим причинам: эти виды деятельности более трудоёмки. Это усугубляется концентрацией машиностроительных и металлургических мощностей в сравнительно небольшом числе регионов и городов, а также градообразующим значением крупных предприятий. В добывающем секторе кризис более всего затрагивает угольную промышленность, так как в условиях снижения цен на нефть и газ конкурентоспособность угля снижается. Относительно неплохими видятся перспективы пищевой промышленности и агропромышленного сектора в целом.

Именно поэтому финансовый кризис и последовавший за ним экономический спад в разной степени затронули отдельные сегменты экономики и регионы Юга России. Межтерриториальные различия обусловлены сложившимися пропорциями развития отдельных видов экономической деятельности, величиной федеральной бюджетной поддержки, качеством регионального управления, уровнем социальной мобильности населения.

Решающее влияние на состояние экономики и социальной сферы регионов округа оказывают те сектора, которые вносят наибольший вклад в формирование ВРП.

Так, сельское хозяйство наибольший удельный вес имеет в Адыгее, Дагестане, Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии и Калмыкии (от 17 до 30,6 процентов). Добыча полезных ископаемых наибольший вклад вносит в ВРП Волгоградской области (5,8%). Обработывающая промышленность является ключевым сектором в Волгоградской области (26,7%), Ростовской области (20,6%) и Астра-

ханской области (20,3%). Производство и распределение электроэнергии, газа и воды наибольший вклад вносит в экономику Ставропольского края (5,0%) и Карачаево-Черкесской Республики (5,1%). По удельному весу строительства лидируют Дагестан и Астраханская область (17,4 и 16,3%). Оптовая и розничная торговля наибольший вклад в ВРП дает в Дагестане и Ростовской области (23,9% и 21,3%). Краснодарский край значительно опережает другие регионы по удельному весу в ВРП транспорта и связи (18,0%). Государственное управление, здравоохранение, образование, то есть виды деятельности, финансируемые из бюджета, в совокупности дают 46,3% в ВРП Ингушетии, 32,4 % — Калмыкии.

Принимая во внимание сложившуюся структуру промышленности, с наибольшими трудностями в кризисный период могут столкнуться Ростовская и Волгоградская области. Напротив, достаточно оптимистичными, особенно с учетом олимпийского строительства, представляются ближайшие перспективы Краснодарского края. Положение дел в республиках Юга России в большей степени будет определяться стабильностью поступления федеральных трансфертов, развитием агропромышленного комплекса, малого бизнеса и индивидуального предпринимательства.

Учет указанных аспектов в системе общего мониторинга социально-экономического развития позволит выявлять наиболее приоритетные факторы кризисной напряженности в каждом отдельном регионе, формировать особые рисковые зоны, требующие принятия и реализации первоочередных антикризисных мер.

Реализация обозначенных функций должна строиться на достоверной и достаточно полной информации о тенденциях социально-экономического развития в стране и ее регионах. Причем, социально-экономическое развитие мы понимаем как результат сложного диалектического взаимодействия разнонаправленных процессов — роста благосостояния, прогресса и негативного воздействия угроз безопасности и факторов риска, сдерживающих рост благосостояния и способных изменить траекторию развития в сторону регресса. Целесообразно при этом уточнить, что именно интересы определяют цель развития человека и общества, а конфликты интересов порождают совокупность условий и факторов, создающих угрозы жизненно важным интересам личности, общества, государства.

В связи с этим для выявления и оценки факторов регионального риска необходимо формирование системы показателей, отражающих как содержательную сторону интересов людей, так и факторов и угроз их достижению. Целесообразно, на наш взгляд, разделить систему индикаторов на две составляющие — показатели интересов благосостояния населения региона; показатели интересов безопасности развития региона. Эти группы интересов противоположны по своему содержанию.

Показатели интересов благосостояния, для повышения общего уровня развития региона, требуют своего количественного увеличения, роста до максимума. Показатели, выражающие содержательную сторону интересов стабильности, устойчивости и безопасности, в аспекте повышения общего уровня развития региона, требуют своего количественного уменьшения до минимума.

Подобная максиминная структура интересов, во-первых, подтверждает, что общественное развитие происходит в соответствии с основным законом диалектики — единства и борьбы противоположностей. Именно совокупность интересов благосостояния и интересов стабильности и безопасности, находясь во внутреннем единстве и взаимопроникновении и будучи противоположными потоками общего вектора движения, являются источником и движущей силой развития общества. Во-вторых, это обстоятельство объективно свидетельствует, что оценка уровня развития посредством только показателей интересов благосостояния (через ВВП и социальные индикаторы) не позволяет адекватно оценить достигнутый уровень развития. В-третьих, указанная разнонаправленная структура интересов и особенно интересы стабильности и безопасности, определяющая необходимость количественного снижения их величин, представляют реальную возможность выделения из множества факторов развития те, которые представляют опасность интересам благосостояния [3, 68]. Иными словами, появляется возможность установить индикаторы угроз и рисков безопасности развития. Для оценки факторов риска в процессе управления региональным развитием необходима система показателей, которая должна учитывать все многообразие явлений и факторов социально-экономического развития регионов, особенности ресурсного обеспечения, территориальные и геополитические расположения, природно-климатические и исторические условия, определяющие направленность экономической освоенности территории.

Кроме того, для сравнения применяемых разнообразных показателей предлагается использовать индексы — безразмерные величины, получаемые как отношения показателей одинаковой размерности при их сопоставлении. В итоге получаем ряд показателей, характеризующих интересы благосостояния населения в каждом исследуемом регионе. Полученная совокупность частных индексов перестраивается при помощи метода шкалирования предпочтений [1, 246 — 250].

В данном исследовании наименьшие значения частных индексов показывают степень отсталости данного региона от лидеров в конкретной области экономической и социальной жизни. Именно преодоление (или сокращение) отставания в этих сферах позволит поднять общий уровень развития, сократить риски, формирующие негативные направления в управлении, приблизиться к передовым регионам или странам. Ранжирование показателей по мере возрастания значений их индексов позволяет определить приоритетность и последовательность практических действий по выявлению и ликвидации проблем при формировании эффективной политики управления регионами.

Для Волгоградской области целью такой политики должно быть последовательное, а в зависимости от имеющихся ресурсов, и поэтапное наращивание усилий по выравниванию существующего

положения и устранению отставания в социально-экономических направлениях в соответствии со следующей шкалой предпочтений (табл. 1) [4].

Аналогичные расчеты частных индексов проводятся и для показателей интересов стабильности и безопасности, но эти показатели для повышения уровня развития требуют своего количественного уменьшения.

В результате расчетов получаем совокупность частных индексов, характеризующих интересы стабильности и безопасности населения Волгоградской области. Ранжирование показателей по мере убывания значений их индексов позволяет определить приоритетность угроз безопасности и последовательность необходимых действий по их нейтрализации и снижения рисков негативного воздействия на процессы регионального развития (табл. 2) [4].

Таким образом, проведенный анализ показал, что переход к государственному управлению через интересы благосостояния и интересы стабильности и безопасности, наполненные конкретным содержанием и выраженные в количественном значении, позволяет формировать более эффективную и целенаправленную политику социально-экономического развития регионов. При этом, в существующих условиях приоритетным направлением в деятельности всех органов власти, как в центре, так и на местах, должна стать борьба с угрозами различного характера, обеспечение внутренней безопасности. Это реальный путь преодоления кризисных явлений и ускорение социально-экономического развития страны и ее регионов.

Таблица 1

Приоритетность интересов благосостояния при формировании социально-экономической политики Волгоградской области

Ранг	Социально-экономический интерес и направление деятельности	Значение индексов	Примечание
1.	Увеличение инвестиций в развитие малого предпринимательства; – при общем приросте инвестиций в экономику региона; – росте фондовооруженности труда	0,429 0,463 0,788	Отставание от лидера в ЮФО более, чем в 2 раза
2.	Усиление мер по реализации направлений демографической политики для увеличения рождаемости	0,645	
3.	Увеличение жилищного фонда	0,798	
4.	Наращивание объема производства и услуг и, как следствие рост: – объема розничного товарооборота – валового регионального продукта – самообеспеченности бюджета – зарплат – доходов населения	0,780 0,872 0,908 0,939 0,970	
5.	Форсирование развития системы образования и увеличение количества уч-ся общеобразовательных учреждений; студентов ВУЗов и колледжей	0,599 0,818	
6.	Увеличение возможностей больничного фонда и числа больничных коек	0,999	
7.	Расширение экономического пространства, сохранение достигнутого уровня и увеличение внешнеторгового оборота	1,0	Лидер среди регионов ЮФО

Ист.: составлено автором

Таблица 2

Приоритетность угроз безопасности и действий по их нейтрализации при формировании социально-экономической политики Волгоградской области за 2007 г.

Ранг	Угроза безопасности и направления борьбы с ними	Значение индексов	Примечание
1.	Борьба с преступностью, особенно организованной; коррупцией, бюрократией	4,909	Превышение показателя лучшего региона в ЮФО более, чем в 4 раза
2.	Сокращение уровня общей смертности населения, в том числе: – младенческой смертности	4,108 1,375	Превышение показателя лучшего региона в 4 раза
3.	Борьба с безработицей, содействие в процессе реализации программы по увеличению занятости населения; – снижение уровня регистрируемой безработицы	2,043 1,700	Превышение показателя лучшего региона в 2 раза
4.	Снижение удельного веса убыточных предприятий, при реализации программы поддержки и развития предпринимательства в регионе	1,339	
5.	Усиление контроля за динамикой цен на продукты питания и предметы первой необходимости и, как следствие: – снижение стоимости минимального набора продуктов питания	1,109	

Ист.: составлено автором

ЛИТЕРАТУРА

1. Буянова М.Э. Обеспечение экономической безопасности региона: управление рисками / Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы // Ежегодник, выпуск 10. Волгоград: изд-во ВолГУ, 2009. 540 с.
2. Иншаков, О.В., Ломовцева О.А., Буянова М.Э. Этноэкономические риски развития Юга России / О.В. Иншаков, О.А. Ломовцева, М.Э. Буянова // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 10 (49). С. 3 — 12.
3. Прихожев А.А., Карманов И.А. Регионы России: социальное развитие и безопасность. М.: Типография «Новости», 2004.
4. Южный федеральный округ — 2007. Социально-экономические итоги: Информационно-аналитический материал / Ростовстат. Ростов-на-Дону, 2008.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

А.Б. ШХАГАПСОЕВА,

соискатель,

Краснодарский университет МВД РФ, Нальчикский филиал,
360016, КБР, г. Нальчик, ул. Т. Мальбахова, д. 123;

М.Х. БЕТРОВ,

соискатель,

Институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а

В статье рассмотрены проблемы восстановления и развития депрессивного региона. Разработаны методические подходы к оценке социально-экономического потенциала региона

Ключевые слова: депрессия; восстановление; развитие; методические подходы; потенциал; социально-экономическое развитие; регион.

Коды классификатора JEL: R12, R53.

Величина социально-экономического потенциала характеризуется потенциальными резервами, возможностями региона при задействовании всего комплекса ресурсов, имеющихся на территории, использования особенностей его структуры, географического положения, инерции экономического роста, социально-институциональных факторов. В условиях рыночной экономики оценка социально-экономического потенциала территории должна состоять, прежде всего, в оценке факторов регионального развития, отражающих конкурентные преимущества территории [1].

Соответственно анализ социально-экономического потенциала региона должен строиться на рассмотрении количественных и качественных характеристик трех компонент территориально-экономической системы — территории, населения, хозяйства.

Население, возможно, характеризовать с точки зрения качества жизни и уровня жизни. Для характеристики экономики показательны ее масштабы и уровень эффективности. Эти показатели в принципе поддаются количественной оценке. Сложнее с территорией. На наш взгляд, ее характеристиками могут выступать экономико-географическое положение (характеризующее конкурентоспособность с точки зрения внешней среды) и инфраструктурная освоенность (уровень развития внутренней среды). Все показатели должны браться в сравнении с другими территориальными объектами, так как конкурентоспособность понятие относительное и имеет смысл только при сравнении показателей деятельности данного экономического агента или территориальной системы с другими.

Помимо абсолютных значений показателей социально-экономического потенциала важны также пропорции между его элементами, характеризующие уровень развития социально-экономического потенциала в целом и его отдельных составляющих, а также межрегиональные пропорции.

Исходя из развивающихся в стране процессов, имея результаты расчета социально-экономического потенциала, можно прогнозировать основные черты экономического развития. Соответственно определяются главные цели развития территории: «выживаемость», адаптация к условиям рынка, конкурентоспособность хозяйственных структур, создание благоприятных условий для реализации интересов общественных групп. Выбор конкретных задач исследования будет определять необходимость более детального рассмотрения тех или иных аспектов социально-экономического потенциала.

Дополнительными параметрами оценки структурных элементов социально-экономического потенциала могут также являться:

1. Емкость размещения. Под емкостью размещения понимается потенциальная возможность дополнительного создания на территории региона новых экономических объектов, либо расширения функционирующих. Емкость размещения непосредственно определяется ресурсными ограничениями и выходом на предельные значения по одному или нескольким ресурсным ограничениям.
2. Эффективность ресурсных ограничений. Ограничение по какому-либо ресурсу считается жестким, если этот ресурс лимитирует дальнейшее расширение экономической деятельности. Возможность восстановления емкости размещения зависит, во-первых, от принципиальной возможности увеличения количества ресурса (его восстановления), во-вторых, от затрат на восстановление ресурса, то есть объема пороговых капитальных вложений. Следовательно, емкость размещения может быть исчерпана временно и при определенных условиях и затратах восстановлена, либо, она может быть исчерпана навсегда.
3. Восприимчивость к инновациям. Восприимчивость к организационно-экономическим ин-

новациям служит характеристикой потенциала деловой инфраструктуры и индикатором хозяйственной культуры региона.

Восприимчивость к инновациям любого типа весьма существенна для прогноза и оценки перспектив развития региона в отношении перехода от одной стадии развития к другой, способности региона приобретать и проводить импульсы экономического роста.

Критерии восприимчивости чрезвычайно относительно и подвижны во времени. Например, индикаторами восприимчивости к экономико-организационным инновациям в период становления рыночных отношений могут служить такие показатели как объем иностранных инвестиций, численность коммерческих банков и их оборот» показатели развития новых форм собственности и рыночных институтов (например, численность занятых в частном секторе, на малых предприятиях).

В распределительном (приспособительном) плане адаптация равна эффективному распределению экономической деятельности в пространстве. В созидательном плане она содействует творчеству и созиданию, т.е. креативным функциям.

Эти экономические типы сменяют друг друга в пространстве и времени, «Экономическое поведение при каждом изменении требует определенной новой экономической среды с особым набором факторов и с новыми технологиями, формируя тем самым новый тип региона». Соответственно выделяются два типа регионов — адаптивные и адаптабельные. Неодинаковость регионов обусловлена неравномерным распределением разных типов экономического поведения предпринимателей. В адаптабельных регионах преобладают фирмы, создающие, активно формирующие рынок, в адаптивных — экономиящие на издержках.

В такой трактовке неравенство регионов все в большей степени становится проблемой разной степени динамической конкурентоспособности, отражающей разные потенциальные возможности регионов перестраиваться в соответствии с новыми условиями.

4. Диагностика динамических качеств региона. Динамические качества территориальной системы характеризуются такими свойствами, как устойчивость, инерционность, эластичность. Образование новых элементов территориальных систем определяется их особым свойством — структурообразующей способностью. Последняя проявляется в наличии в реальной (существующей) системе элементов возможной, потенциальной структуры. При этом важно определить «возраст» системы для оценки перспектив развития с точки зрения стадийности процессов экономического роста.

Поэтому, прежде всего, для региона необходимо установить степень устойчивости структуры. Степень устойчивости определит период распространения полученного диагностического заключения во времени.

При диагностике по степени устойчивости следует различать устойчивую структуру, неустойчивую и формирующуюся. Устойчивая структура характерна для староосвоенных регионов с давно сложившейся и слабо реконструируемой структурой производства. Неустойчивая структура может наблюдаться как в регионах, испытывающих интенсивный экономический рост при высоком уровне экономического развития, так и в неразвитых регионах, даже при незначительных объемах нового инвестирования. Формирующаяся структура характерна для вновь осваиваемых регионов, для регионов, переходящих от доиндустриальной стадии развития к индустриальной, либо для регионов, претерпевающих коренную реконструкцию экономического профиля. Последняя ситуация часто имеет место после депрессии и частичного разрушения экономического потенциала.

В широком плане развитие социально-экономического потенциала и его элементов связано с общими тенденциями эволюции общества и хозяйства, в частности перехода от доиндустриальной к индустриальной, а затем к постиндустриальной стадии развития. Под развитием подразумевается последовательное прогрессивное усложнение пространственной и отраслевой структуры экономики. Таким образом, социально-экономический потенциал тесно связан с теорией стадийного экономического роста. В этом плане динамика экономического потенциала определяется динамикой хозяйства в целом и его отдельных отраслей. Хорошо известно, что экономические процессы имеют циклический характер.

Могут быть выделены следующие стадии развития экономической системы: рост, оживление, стагнация, депрессия (спад). Этот аспект не может рассматриваться сам по себе, а лишь в сравнении со средними данными по системе более высокого уровня. Так, на фоне общего снижения темпов роста в целом по стране или общего спада в отдельных регионах может наблюдаться и обратная динамика, или меньший масштаб этих процессов. При общей экономической депрессии могут быть выделены регионы, депрессивные тенденции в которых имеют собственные эндогенные причины и могут быть лишь усилены или ослаблены колебаниями национальной конъюнктуры.

Оценка потенциала региона складывается из двух составляющих. Во-первых, надо оценить непосредственно социально-экономический потенциал, во-вторых, степень его использования [2].

Под степенью использования потенциала понимается уровень фактически сложившегося применения потенциальных возможностей региона. Существуют методы как статистического, так и экспертного характера, которые позволяют оценить непосредственно степень использования потенциала (или недоиспользования) без измерения абсолютного значения потенциала. В целом ряде случаев также оказывается возможным оценить лишь степень использования потенциала, без измерения самого значения потенциала.

Существуют два возможных подхода к оценке социально-экономического потенциала региона — воспроизводственный и поведенческий. В рамках первого возможно рассмотрение региона

как относительно замкнутой системы, исходя из сложившихся показателей продуктивности факторов производства. При втором неизбежно обращение к анализу совокупности регионов — процессов их взаимодействия, характеру распределения ресурсов между ними. В современных исследованиях на тему социально-экономического потенциала регионов есть примеры и того и другого подходов.

В других работах в качестве характеристик производственного потенциала предлагается использовать: объем и эффективность производства, уровень использования производственных мощностей, условия снабжения и сбыта, технологический уровень продукции, конкурентная способность продукции, экспортный потенциал, доля занятых в отраслях четвертичной сферы, восприимчивость к инновациям (технологическим, организационным), уровень развития инфраструктуры, уровень информатизации, потенциал внутрирегионального взаимодействия [3].

Многие из этих показателей в современных российских условиях не могут быть оценены сколько-нибудь точно, прежде всего, из-за отсутствия необходимых статистических данных. Их измерение возможно лишь на основе выборочного обследования предприятия.

При этом предлагается общий рейтинг территории составлять из рейтинга текущего состояния и рейтинга перспективы, который складывается в свою очередь из оценки перспектив динамики внутренних факторов развития территории и внешних. Однако оценка перспектив с трудом формализуема и может быть выведена, как правило, лишь на основе экспертных оценок.

Анализ специальной литературы и практических рекомендаций позволяет выделить пять основных методологических подходов к интегральной оценке потенциала, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки (табл. 1). Этим объясняется наличие большого количества споров и дискуссий о методе, являющемся наиболее подходящим для оценки производственного потенциала. Однако проблема выбора наилучшего метода, применение которого было бы единственно верным, не стоит: единый метод здесь объективно исключен из-за сложности экономического содержания самой категории производственного потенциала.

Таблица 1

Недостатки и преимущества основных методов интегральной оценки производственного потенциала

Метод интегральной оценки	Недостатки	Преимущества
1. Стоимостные оценки ресурсов	- субъективность выбора коэффициентов перераспределения ресурсов — в наименьшей степени соответствует содержанию категории «производственный потенциал»	- возможность оценки структуры и динамики потенциала — анализ возможен и по единичным объектам, и по их совокупности

По методике Министерства экономики расчет интегрального показателя проводится поэтапно путем реализации следующей последовательности вычислительных операций, на основе 12 базовых индикаторов комплексной оценки уровня социально-экономического развития регионов:

1. Валовой региональный продукт (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения (тыс. руб.).
2. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения (тыс. руб.).
3. Объем внешнеторгового оборота на душу населения (долл. США).
4. Финансовая обеспеченность региона с учетом паритета покупательной способности на душу населения (тыс. руб.).
5. Доля среднесписочной численности работников, занятых в малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера), в общей среднесписочной численности работников, занятых в предприятиях и организациях (в процентах).
6. Уровень зарегистрированной безработицы (в процентах к экономически активному населению).
7. Соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума.
8. Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (процентов) в общей численности населения.
9. Суммарный оборот розничной торговли, общественного питания и платных услуг в расчете на душу населения (тыс. руб.).
10. Основные фонды отраслей экономики (по остаточной балансовой стоимости в среднегодовом исчислении полной балансовой стоимости, с учетом степени удорожания капитальных затрат) на душу населения (тыс. руб.).
11. Коэффициент плотности автомобильных дорог (коэффициент Ангеля).
12. Сводный показатель уровня развития отраслей социальной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости): Пер. с англ./ под ред. Ю.Я. Ольсевича. М.: Экономика, 1996. С. 351.
2. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: власть и бизнес. М.: Экономика, 1999.
3. Штутльберг Б.М. Региональные проблемы использования экономического потенциала в условиях перехода к рынку. М., 1993.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ РЕГИОНА

А. Ю. АДЖИЕВА,

кандидат экономических наук, доцент,
ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,
350044, Краснодар, ул. Калинина, 13

В статье рассмотрены проблемы стратегического развития аграрного сектора региона. Даны предложения по диверсификации инвестиционного портфеля хозяйствующих субъектов АПК.

Ключевые слова: управление; сельское хозяйство; инвестиции; диверсификация.

Коды классификатора JEL: Q14.

Изменение экономической ситуации, направленной на усиление роли регионов при сохранении жесткой вертикали власти стимулирует субъекты федерации к изменению сложившихся подходов в специализации регионального развития. Стремление регионов к самодостаточности приводит к пристальному вниманию проведения и реализации технологической политики. Реализация эффективной технологической политики возможно только при условии потребности сегмента рынка в кардинальных преобразованиях и достаточных финансовых вливаниях в региональную экономику [1]. На фоне реализации федеральных программ поддержки стратегических отраслей и направлений государственного развития, сопровождающихся усилением финансирования, целесообразно отметить необходимость структурных преобразований регионального производственного потенциала.

Диверсификация как процесс диффузного процесса регионального развития можно дифференцировать по направлениям [2]:

- диверсификация как фактор экономического развития;
- диверсификация как сдерживающий фактор банкротства стратегически важных предприятий региона;
- диверсификация как фактор развития инновационного регионального рынка;
- диверсификация как фактор роста рынка ценных бумаг;
- диверсификация как фактор расширения интеграционных процессов;
- диверсификация как фактор повышения устойчивости региона.

Наиболее важным, на наш взгляд, преимуществом диверсификации является возможность привлечения дополнительных ресурсов из смежных отраслей.

Сочетание экономического и природно-климатического потенциала сделали Кубань объектом пристального внимания инвесторов, в том числе и крупных холдинговых компаний, расширяющих свою деятельность.

Краснодарский край — житница России, он занимает 2.2% сельскохозяйственных угодий и пашни в структуре РФ, производит более 6% валовой сельхозпродукции, 12% пшеницы, 26% сахарной свеклы, 25% подсолнечника, 14% плодов и ягод, 49% винограда, 70% риса от валового сбора этих культур в России.

Начиная с 2002 г. в АПК края начался приток капитала крупных компаний, которые диверсифицировали свою деятельность по средствам создания агрохолдингов. Например, интегрированная бизнес-корпорация «Русское поле», специализирующаяся на импорте овощей, в 2004 г. покупает за 6 млн рублей в счет погашения долгов Албашский консервный завод. Инвестиции на реконструкцию составили порядка 4 млн евро, дополнительные вложения составили 6 млн евро. Создание замкнутой вертикальной бизнес-структуры ознаменовалось покупкой 20 га угодий для производства огурцов и помидоров. Около 400 га было арендовано для выращивания гороха и 600 га под кукурузу. Таким образом, было завершено формирование холдинговой структуры с замкнутым циклом производства. Экономическая выгода при полном производственном цикле только при производстве кукурузы составила от 1.3 до 1.5 млн долл.

Нижегородский холдинг «Сельпром», ориентированный на покупку, переработку и продажу зерна, в 2003 г. приобрел Варниковский завод рыбных комбикормов и биовитаминных добавок (Краснодарский край). Инвестиции в проект составили 5 млн долл., также было приобретено 15 тыс. га кубанских черноземов для выращивания зерновых, пять комбайнов по 8.5 млн руб. и шесть тракторов по 192 тыс. долл. [3].

Зерновой холдинг «Разгуляй-УКРОС» начал свою деятельность на Кубани открыв торговую компанию «Разгуляй-Кубань» и ООО «Кубань— рис» которой в управление были переданы все неэффективные кубанские хозяйства рисоводческого направления и купленный в 2003 г. Ангелинский элеватор. Соучредителями «Кубань-риса» в равных долях стали «Разгуляй» и «Крайинвестбанк», учрежденный администрацией Краснодарского края. За 2004–2005 гг. в хозяйствах холдинга «Разгуляй-Кубань» посевная площадь риса увеличилась на 10%. Приrost валового сбора 2005 г. к 2006 г. составил 20%. Переработка идет через выкупленные Полтавский и Ангелинский элеваторы

Кубани. В 2006 г. холдинг интегрировался с сельхозпроизводителями, которые ежегодно засевают 10 тыс. га, в аренде у компании 30 тыс. га сельхозугодий.

Через компанию «Кубань-рис» реализуется весь кубанский рис. В планах холдинга строительство новых элеваторов и интеграция с частными товаропроизводителями.

На ряду с отечественными инвесторами на Кубань приходит и иностранный капитал. Международная корпорация Gertus Group создал в крае вертикально интегрированный холдинг с замкнутым циклом производства. Освоения кубанского рынка холдинг начал с покупки 1.5 тыс. га сельхозугодий (хозяйства «Приморское» и «Фонтал»). На обновление виноградников было затрачено 1.5 млн долл. в год. В 2003 г. был приобретен и переоборудован завод «Кубанские вина», производительностью 400 тыс. л / месяц. Этот проект обошелся в 2 млн долл. [3].

Компании группы «Русала», дифференцируют собственные активы по производственным направлениям и выделяют специализированные отраслевые активы в обособленные бизнес-структуры.

Таким образом, был создан управляющий холдинг «РАИНКо», курирующий аграрное направление мега холдинговой компании.

АХ «Кубань» объединяет аграрные активы группы компаний «РАИНКо» Создание регионально-го холдинга проводилось путем акционирования колхозов Усть-Лабинского района Краснодарского края.

С 2002 г. РАИНКо инвестировало в ООО «Управляющая компания агрохолдинг «Кубань» более 85 млн долл., в планах компании объем дополнительных вложений превышает более 127 млн долл. (до 2010 г.).

Углубление и расширение интеграционного поля холдинга подчинено необходимости создания полноценного замкнутого производственного цикла, дифференцированного по видам продукции, что позволит существенно снизить издержки производства. Покупка одного из передовых объектов края ЗАО «Сахарный завод «Свобода» за 15 млн долл. является одним из примеров построения полного производственного цикла. Ежегодно завод может производить более 23,8 тыс. тонн сахара, для сравнения, Кореновский сахарный завод производит около 20,1 тыс. тонн продукции.

Процесс диверсификации оказывает положительное воздействие, как на деятельность инвестора, так и на дочерние предприятия интегрированных структур.

Таблица 1

Сравнительная характеристика интегрированных формирований Краснодарского края

Показатели	ЗАО АФ «Агрокомплекс» Выселковский район			ЗАО АФ «Сад-Гигант» Славянский район			ЗАО АФ «Мир» Усть-Лабинский район		
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2006 г.	2007г.	2008 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	232980	264538	369413	201834	139951	182286	38068	32101	63328
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	184456	168774	277816	201109	295903	439028	120362	132711	153414
Коэффициент автономии	0,69	0,69	0,72	0,92	0,84	0,67	0,63	0,67	0,66
Коэффициент финансовой устойчивости	0,78	0,85	0,86	0,96	0,91	0,85	0,99	0,99	0,97
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,12	0,07	1,53	1,24	0,90	0,67	0,69	0,83
Коэффициент текущей ликвидности	2,02	2,67	2,96	8,3	4,3	2,2	2,9	4,7	5,3
Рентабельность продаж, %.	25,1	26,0	26,0	33,4	32,8	28,1	38,7	2,9	44
Рентабельность активов, %.	20,8	17,4	19,1	26,8	14,2	12,1	31,6	24,2	41,3

Динамика развития крупных интегрированных структур Краснодарского края наглядно демонстрирует преимущества и резервы роста производственного потенциала предприятий, которые основаны на возможностях, предоставляемых хозяйствам в процессе интегрирования.

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

АХ «Кубань» включен в «Программу сопровождения стратегических инвестиционных проектов Краснодарского края на 2006–2007 годы».

Диверсификация активов холдинговых компаний не ограничивается только аграрной сферой. В частности, холдинг продолжает расширять сферу своего влияния и в авиации, путем создания субхолдинга «Аэропорты Юга». Бурное развитие строительной сферы стимулировало «РАИНКо» к созданию субхолдинга «БЭЛ Девелопмент», контролирующего проекты, связанные с недвижимостью. Новым направлением деятельности РАИНКо можно считать консалтинговое агентство «Brandflight Moscow», основной деятельностью которого является поглощение и создание брендов [3].

Процесс диверсификации присущ и прочим крупным холдингам: Разгуляй, Русагро и прочим.

Анализ деятельности крупных интегрированных бизнес-структур, позволил нам сделать ряд выводов:

- диверсификация деятельности добывающих компаний является резервом развития АПК. Капитализация с/х происходит за счет крупных инвесторов преимущественно диверсифицированного холдингового типа путем покупки, акционирования или аренды основных средств производства. Крупные разовые инвестиции неэффективны в условиях устаревшей инфраструктуры АПК;
- наибольшую отдачу получили компании, создающие вертикально интегрированные структуры с замкнутым производственным циклом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мазлов В.З. Государственное регулирование формирования рыночных отношений в региональном агропромышленном комплексе: Монография. М.: РУДН, 2000.
2. Ушаев И.Г. Модель экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2004.
3. info Gagro holding@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

С.К. ШАРДАН,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономического анализа
ФГОУ ВПО «Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия»,
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36;

Л.Б. АТАЕВА,

старший преподаватель
кафедры экономического анализа,
ФГОУ ВПО «Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия»,
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

В статье рассмотрены условия функционирования и взаимодействия разнопрофильных предприятий АПК. Исследованы организационно-экономические предпосылки формирования регионального продовольственного комплекса.

Ключевые слова: предприятия; управление; регион; продовольственный комплекс.

Коды классификатора JEL: Q18.

Экономический механизм является основой развития продовольственного рынка, определяющий условия его функционирования и взаимодействия предприятий перерабатывающей промышленности и АПК. В экономической литературе не сложилось однозначного понимания экономического механизма в условиях рыночной экономики, а также, из каких элементов он состоит [1]. Он находится на стадии формирования. В связи с этим, можно говорить лишь об экономических предпосылках развития этого процесса.

Основными экономическими предпосылками, определяющими его рациональное построение, являются:

- осуществление процесса прогнозирования и планирования;
- формирование бюджета и разработка целевых программ;
- создание механизма ценообразования и налогообложения;
- разработка финансово — кредитной и страховой политики;
- определение специализации и развитие инфраструктуры;
- внешнеэкономической деятельности и инвестиционной среды, (схема 5)

Планирование и прогнозирование являются взаимодополняющим и элементами рыночной системы. Они как функция управленческой деятельностью не только сохраняют свое место в системе экономического механизма, но и расширяет сферу воздействия на процесс производства и сбыта продукции. Осуществлять взаимодействие между всеми элементами регионального продовольственного рынка на основе принципов эффективности и рациональности без сбалансированности планов себя не оправдывает.

Среди предпосылок, способствующих развитию рынка, важное место занимает бюджет независимо от уровня его функционирования. С его помощью должно осуществляться стимулирование отраслей продовольственного комплекса путем финансирования отдельных направлений и федеральных, региональных программ АПК [4].

Регулирование сельскохозяйственных рынков в развитых зарубежных странах осуществляется на основе государственных и межгосударственных программ, разрабатываемых законодательными органами на долгосрочный период. Например, государственное регулирование сохраняется в сфере хлопка в США, в сфере зерна и молока в Канаде. В Минсельхозе США существует множество программ содействия фермерам. Во многом, благодаря господдержке, американцы доминируют на мировом продовольственном рынке, несмотря на не совсем благоприятные климатические условия для возделывания этих культур. Так, согласно данным Минсельхоза США аграрный экспорт в 2005 г. составил около 59 млрд долл. [4]. Одна из самых крупных программ — это программа выращивания базовых культур, финансируемая Товарно-кредитной корпорацией. Ее деятельность распространяется и на содействие развитию экспорта. В чрезвычайных обстоятельствах государство поддержит и всегда компенсирует риски фермера. В свое время «ножи Буша» оказались в России, благодаря гарантиям Минсельхоза США.

О значимости развития и внедрения различных продовольственных программ говорили даже в период плановой экономики. Так, в ряде работ отмечено, что особенностью Продовольственной программы является комплексный, системный подход к решению продовольственной проблемы. В ней намечается прочная увязка в единый социально-производственный организм сельского хозяйства и обслуживающих его отраслей... Комплексный подход к решению продовольственной проблемы означает, что на уровне сельскохозяйственных предприятий должна достигаться оптимальная пропорциональность функциональных частей между названными предприятиями и предприятиями пищевой промышленности [3, 4].

Целевые комплексные программы, охватывающие как производство, так и другие сферы продовольственного хозяйства, а также различные стороны производственных отношений в условиях отказа от сплошного государственного планирования агропромышленного производства являются сегодня наиболее действенным инструментом государственного регулирования, создающие условия для становления продовольственного рынка. Такие программы должны разрабатываться в каждом отдельном регионе с учетом особенностей их развития. В них должны предусматриваться мероприятия: по поддержанию определенного уровня предложения сельскохозяйственного сырья и продовольствия, гарантированных цен; по развитию рыночной инфраструктуры; по обеспечению необходимого для нормального функционирования уровня доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей; по решению экологических проблем и других, проведение которых необходимо для рационального построения продовольственного рынка.

На основе программ определяются объемы государственного, бюджетного финансирования, а также различные льготы и стимулы, предоставляемые участникам. Целевые комплексные программы разрабатываются, как правило, на ограниченный срок от 3 до 5 лет. Они увязывают в единую систему большинство направлений государственного регулирования, но в то же время не исключают самостоятельного использования других рычагов вмешательства, таких как: цена, финансово-кредитная, политика, налоги, товарные интервенции. Специальным разделом в них должны быть представлены государственные закупки сельскохозяйственных продуктов. Наряду с разработкой комплексных направлений, охватывающих все продовольственное хозяйство, могут приниматься и программы по отдельным отраслям или сферам: программы развития мясного подкомплекса, зернового хозяйства, производства сахара, создания рыночной инфраструктуры. Пока программы государственного регулирования хозяйства находятся только в процессе разработки в большинстве регионов страны.

В Карачаево-Черкесской республике разработана программа по «Развитию агропромышленного комплекса КЧР на 2009–2012 гг.». Согласно ее, финансовый механизм агропромышленных предприятий должен быть направлен на максимизацию и рост темпов наращивания собственных источников финансирования, целесообразное привлечение заемного капитала, поддержание оптимального соотношения между собственными и заемными финансовыми ресурсами.

Главным источником инвестиций в основной капитал агропромышленного комплекса в 2009–2012 годах остаются собственные средства предприятий — 83,7%. Субсидии из бюджетов прогнозируются в размере 16,3% от общего объема инвестиции и будут выплачиваться по следующим основным статьям:

- на развитие племенного дела в животноводстве;
- на поддержку элитного семеноводства;
- на проведение культурных работ на залежных землях;
- на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и страхованию посевов сельскохозяйственных культур;
- за реализованное сельхозтоваропроизводителями молоко;
- на подготовку кадров АПК;
- на разработку перспективных технологий и развитие научно-технического прогресса.

Основная задача процесса субсидирования заключается в создании запаса финансовой прочности, наращивании собственного капитала и снижении уровня финансовой зависимости предприятий АПК.

Спрос на сельскохозяйственную продукцию в зависимости от уровня цен относительно малоэластичен, так как нельзя быстро сменить специализацию, технологию производства. Даже при значительном изменении предложения на неё, цены меняются лишь на несколько процентов. Научное ценообразование, обеспечивающее сбалансированность функционирования всех звеньев продовольственного рынка, является предпосылкой для его развития на основе рациональности, эффективности и достижения уровня самообеспечения населения продовольствием. Значение научного подхода быстро возрастает, что обусловлено интенсивным характером его формирования [1].

Становление продовольственного рынка во многом зависит от наличия информационной базы о ценах. Это представляет важнейший материал для всех его субъектов и оказывает влияние, как в целом, так и создает возможность регулировать процессы производства, распределения, обмена товаров в частности. Степень сбалансированности спроса и предложения на продукцию зависит от взаимосвязи торговли с пищевой промышленностью и сельским хозяйством [1]. Это способствует формированию различных уровней цен на одни и те же товары. Влияние может быть настолько велико, что приводит к изменению совокупности условий, при которых в данный момент протекает деятельность на продовольственном рынке.

Для обеспечения сбалансированности интересов производителей и потребителей продукции (работ, услуг), для развития производства товаров, привлекательных с точки зрения рынка, разрабатываем ценовой механизм, основой которого является регулирование ней. Этот процесс должен осуществляться с помощью создания органов с участием представителей всех стадий производства и сбыта продукции, развития интеграционных процессов. Среди мер государственного регулирования большое значение имеет **разработка** и построение ценового механизма с применением таких элементов как: цены (рыночные, целевые, гарантированные, пороговые, закупочные, оптовые и розничные), торговые надбавки, скидки, тарифы, пошлины.

По нашему мнению, сегодня утеряна стимулирующая функция цены в производстве многих видов продукции. Это связано с нарушением ценового паритета, а именно: соотношения цен на промышленную продукцию и услуг для села с ценами на продукцию самого сельского хозяйства. Совершенствование механизма ценообразования в системе продовольственного рынка является приоритетной задачей государственной политики. Неустойчивость, низкий платежеспособный спрос основной массы населения только

подтверждает необходимость регулирования производства основных видов продуктов питания и участие в закупках важнейших продовольственных товаров.

По данным Аграрной партии России за годы реформ цены на приобретаемую промышленную продукцию и услуги росли в 5 раз быстрее, чем на сельскохозяйственную. Ежегодные финансовые потери сельского хозяйства только от диспаритета цен составляют 35–40 миллиардов рублей, что значительно превышает расходы федерального бюджета на поддержку сельского хозяйства. Неэквивалентный межотраслевой обмен привел к тому, что к началу 2010 г. кредиторская задолженность сельскохозяйственных предприятий составила более 500 млрд руб., что превышает объем годовой выручки от хозяйственной деятельности отрасли. В связи с этим государству для решения этой проблемы необходимо использовать систему цен в совокупности с механизмом рыночного регулирования. Это, в свою очередь, позволит восстановить стимулирующую функцию, увеличит предложение продовольствия и обеспечит социально приемлемые цены на продукты питания.

Как уже отмечалось, одним из факторов удорожания продовольственных товаров является большое количество «неестественных» посредников. По оценкам Союза продовольственных бирж России на их долю приходится от 35 до 65%, а при поставках на «Север» до 80% оптовой цены продуктов питания. Это приводит к необоснованному повышению цен и нарушению развития процесса самообеспечения населения продовольствием. В связи с этим, важным направлением с экономической точки зрения, является расширение прямых связей между предприятиями пищевой промышленности и сельского хозяйства.

В плановой экономике использовали механизм ограничения розничных цен на сырье и продовольствие, путем продажи товаров по фиксированным. В рыночной экономике это неприемлемо. Следуя опыту развитых зарубежных стран, в современных условиях применяют другие методы:

- ♦ выделение дотаций из бюджета для возмещения потерь при сбыте продукции по установленным ценам и для обеспечения равномерных поставок. Из-за сезонности производства сельскохозяйственной продукции, расходы на хранение с целью равномерности поставок товара на рынок очень высоки. Это вынуждает производителя продавать произведенную продукцию по возможности оперативно, поэтому для обеспечения их плановости применяют субсидии на хранение;
- ♦ государственное лицензирование торговой деятельности; лицензирование предприятий торговли, как оптовых, так и розничных свидетельствует о том, что государство, в лице уполномоченных органов гарантирует выполнение продавцом всех требований предъявляемых к качеству продукции. Эта мера не может сама по себе решить проблему устойчивого функционирования продовольственного рынка, но даст возможность соблюдать ценовой паритет от производителя сырья до реализации конечного продукта;
- ♦ введение дифференцированного НДС: низкая ставка — на продукцию первой необходимости; высокая — на все другие; установление ценового коридора с целью свободного изменения цен, в пределах их максимального и минимального уровня;
- ♦ создание интервенционных запасов на продовольственном рынке: такие мероприятия организует только государство с целью поддержания цен. Так, например, с начала 2009 г. мука подешевела на 8–10% в крупном опте. Это привело к снижению цен на зерно. Без интервенций остановить это падение невозможно. Этот процесс мог продолжаться очень долго, потому что повышающих факторов на тот момент не было. Как правило, мелькомбинаты в феврале-марте делают запасы зерна на четыре месяца вперед, то есть до нового урожая. В 2009 г. основные потребители зерна от этой практики отказались, потому что цены идут вниз. Цены — основной ориентир для производителя. Если они привлекательные, то посеют больше, если нет, то и размер весенних посевов сократится, поэтому именно проведение интервенции дает возможность защитить зерновой рынок от их падения.

С целью достижения сбалансированности интересов между всеми субъектами при формировании продовольственного рынка создаются условия регулирования ценового механизма, задачи которого заключаются в:

- ❖ обоснование решений в области регулирования цен (тарифов) и обеспечении приемлемого уровня цен (тарифов) на продукцию;
- ❖ создание благоприятного инвестиционного климата в объеме, необходимого для прогнозирования инвестиционной, бюджетной и социальной политики;
- ❖ организации заключения хозяйствующими субъектам долгосрочных контрактов с целью формирования перспектив развития ценовой (тарифной) политики;
- ❖ укрепление социального партнерства и системы согласительных процедур.

При этой реализации данных задач возможна только при взаимодействии взаимоувязанных направлений.

- формирование централизованной системы управления ценовой (тарифной) политикой и единого порядка ценового (тарифного) регулирования;
- разработка методологических принципов формирования цен (тарифов);
- последовательная и скоординированная реализация управленческих и организационных мероприятий в соответствии с базовыми принципами ценовой политики.

Массированный ввоз продовольствия из-за рубежа, зачастую осуществляется по заниженным, субсидированным странами-производителями ценам. Это вытесняет отечественных агропромышленных товаропроизводителей с собственного внутреннего рынка. Реальные темпы развития отрасли неумолимо снижаются. Темпы роста импорта превышают темпы отечественного производства в 4–5 раз. На данный момент доля импортного сельскохозяйственного сырья и продовольствия на рынке страны состав-

ляет около 34% и это учитывая, что экспортный зерновой потенциал России может составить 20–25 млн тонн в год. Сейчас экспортируется лишь около 10 млн тонн зерна ежегодно. В этой связи, мы согласны с мнением участников международной научно-практической конференции «Оптовые продовольственные рынки: пути и перспективы развития» в том, что «из-за отсутствия государственной поддержки и неразвитости сбытовой системы, вновь создающиеся каналы реализации с участием крупнейших зарубежных торговых компаний могут привести не только к активному продвижению иностранных товаров на отечественный рынок, но и к вытеснению еще сформировавшейся отечественной системы оптовой торговли и отечественных товаропроизводителей с собственного продовольственного рынка» [2]. Таким образом, одной из проблем его развития в России сегодня остается сбыт и оказание государственной поддержки отечественному товаропроизводителю.

Сдерживающим фактором развития экспорта является ситуация с тарифами на импортную продукцию. Средний уровень импортных тарифов на сельскохозяйственную продукцию в России находится на уровне 12%. А в странах Европейского союза он составляет 25%. Российский производитель, конечно, чувствует себя незащищенным. В этом случае, большое значение имеет протекционистская политика государства в отношении сельскохозяйственного товаропроизводителя. Создание системы регулирования импорта сельскохозяйственной продукции позволит обеспечить равные условия для развития конкуренции между производителями. В свою очередь, регулирование рынка посредством квотирования обеспечивает льготный режим для фиксированного объема продукции с удержанием цены на этот товар без использования интервенционных расходов и гарантирует, что объемы производства не превысят желаемый уровень и не нарушат неновой ситуации. Квоты распределяются на конкурсной основе. При этом, объемы поступления импортного товара известны заранее всем субъектам. Данная форма защиты делает продовольственный рынок более прогнозируемым и может создать условия для его частичного закрытия от импорта.

Среди предпосылок необходимых для эффективного функционирования рынка особая роль принадлежит формированию системы налогообложения. Нельзя не согласиться с мнением экономистов в том, что основной недостаток существующей системы налогов заключается в отсутствии дифференцированного подхода к ее негибкости [2]. Сегодня мнения авторов можно разделить на сторонников решительного снижения налогов и сторонников её реформирования на основе создания резерва средств за счет налоговых сборов, который будет использован на общее оздоровление экономики [1, 2]. Обе точки зрения имеют право на существование. В этой связи, возникает необходимость изучения мирового опыта, хотя все зависит от конкретной ситуации и экономических условий в стране. На наш взгляд, основной недостаток существующей в РФ налоговой системы заключается в отсутствии дифференцированного подхода, учитывающего особенности финансового состояния продовольственного комплекса в общеэкономической системе в конкретный временной период.

В настоящее время в мировой практике для реализации задач протекционистской политики, в основном, используются такие рычаги, как пошлины, сборы, корректировочные коэффициенты к таможенным регуляторам. Некоторые страны Западной Европы практикуют обложение ввозимых товаров внутренними налогами. Так, в Италии при импортировании товаров независимо от страны происхождения платится налог на добавленную стоимость (19%). Причем, если ставки таможенных пошлин устанавливаются органами ЕС, то размеры внутренних налогов определяются национальными властями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаров В.Д. Реформирование продовольственного комплекса региона. М., 2005.
2. Оптовые продовольственные рынки// Материалы МНПК. Волгоград, 2003.
3. Хлыстун В.Н. Государственное регулирование агропродовольственного рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 6. С. 14–17.
4. Шардан С.К. Формирование региональной организационно-функциональной структуры государственных закупок// Территория экономики. Ростов-на-Дону: РГУ. 2009. № 3. С. 187–196.

РОЛЬ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

В.З. ШЕВЛОКОВ,

доктор экономических наук,
профессор, ведущий научный сотрудник,
Институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И.Арманд, 37а;

Т.Х. ТАВКЕШЕВА,

младший научный сотрудник,
Институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И.Арманд, 37а;

В данной работе рассматривается роль туристской индустрии, как один из факторов социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: регион; туризм; туристская индустрия; социально-экономическое развитие.

Коды классификатора JEL: L83, R58.

Одной из ключевых проблем на сегодняшний день является определение наиболее приоритетных и перспективных сфер экономики региона, оказывающих положительное воздействие на развитие, как самого региона, так и отдельных его отраслей и подсистем.

Регион представляет собой подсистему социально-экономического комплекса страны, относительно самостоятельную его часть с законченным циклом воспроизводства и специфическими особенностями социально-экономических процессов. Поэтому, рассматривая регион, как единую, целостную экономическую систему, необходимо отметить, что каждая сфера или отрасль оказывают влияние друг на друга. Немаловажным является тот факт, что каждая «составляющая» региона сама по себе становится системой. Одной из таких «составляющих» является сфера туризма.

Современная наука рассматривает туризм как сложную социально-экономическую систему, так как именно туризм является фундаментальной основой экономики многих развитых и развивающихся стран мира. Если говорить о туризме как сфере экономической деятельности — это производство, реализация туристических услуг и товаров различными организациями, располагающими такими ресурсами.

По прогнозам оценок Всемирного совета по туризму и путешествиям, доходы от туризма в 2007 году в ВВП нашей страны с учетом мультипликативного эффекта составили 6,7%. Согласно данным того же источника, число рабочих мест в туризме составило 1% от общей занятости, с учетом смежных отраслей — 5,7%, инвестиции в основной капитал в туристскую индустрию России составляют 12,1% от общих инвестиций при годовом росте в 8,2%. Темпы роста данного сектора услуг составляет 5–6% ежегодно. [1]

Экономический эффект от развития туристской деятельности в стране (регионе) проявляется в создании дополнительных рабочих мест в туристской индустрии, повышении занятости населения, а также в стимулировании развития слабых в экономическом отношении регионов. Развитие туристской индустрии в регионе и повышение качества туристского обслуживания являются дополнительным источником формирования доходной части территориального бюджета. Создание предприятий туристской индустрии в удаленных малонаселенных и индустриально слабо развитых регионах, но представляющих интерес для туристов, способствует развитию таких регионов, поэтому многие из них сегодня рассматривают туризм как перспективную сферу деятельности, способную придать новый импульс развитию территории. Также туризм способен внести значительный вклад не только за счет собственного развития, но и путем оказания мощного стимулирующего воздействия практически на все отрасли экономики: промышленность, строительство, транспорт, сельское хозяйство, бытовое обслуживание и т.д.

Туристско-рекреационный потенциал Кабардино-Балкарской Республики (КБР) богат мощными, в ряде случаев уникальными ресурсами. Развитие туристской индустрии в республике, как одной из приоритетных сфер способствует: благоприятная экологическая обстановка — следствие менее развитой промышленности, меньшей плотности автомобильного транспорта, наличия труднодоступных мест; уникальные природно-туристические объекты: Национальный парк «Приэльбрусье», Кабардино-Балкарский высокогорный заповедник, наличие высочайшей вершины Европы — г. Эльбрус; Безенгийская стена; Голубые озера; Чегемские водопады, водопад Абай-су, Муштинский водопад; сочетание традиционного лечения с использованием целебных грязей и минеральных вод

(аналогичных тем, которые используются в санаториях Кавказских Минеральных Вод) с горноклиматическими лечебными факторами. Сконцентрированные на относительно небольшой территории Кабардино-Балкарской Республики по своему составу и качеству бальнеологические ресурсы, не имеют аналогов в России, также необходимо отметить потенциально большую диверсифицированность предоставляемых туристических услуг — от оздоровительного и созерцательного туризма до экстремальных видов путешествий и развлечений.

При развитии данного сектора экономики можно значительно улучшить как экономические, так и финансовые показатели региона.

Одним из базовых социально-экономических показателей экономики является валовой региональный продукт (ВРП). Как показано на рис. 1 наименьший процент удельного веса туристических услуг в ВРП Кабардино-Балкарской Республики приходится на 1998 г. и 2008 г. периоды экономического кризиса в стране. Однако при поддержке туристской индустрии на федеральном и региональном уровнях ситуация изменилась в положительную сторону. Принятие таких федеральных целевых программ, как «Развитие района Приэльбрусья Кабардино-Балкарской Республики как международного центра туризма, альпинизма и горнолыжного спорта», «Развитие курорта федерального значения «Нальчик», послужившие обоснованием для принятия соответствующих республиканских целевых программ «Развитие курортов КБР на период 2002–2006 годы», «Развитие туризма в КБР на период 2002–2006 годы», предусматривающие активное развитие в Кабардино-Балкарской Республике курортно-туристского хозяйства, а также федеральной целевой программы «Юг России», рассчитанная на 2008–2012 гг., предусматривающая финансирование порядка 8,7 млрд руб. в течение пяти лет позволили увеличить значение удельного веса в ВРП региона. В 2004 г. значение показателя достигает наивысшей отметки 2,2%, так как именно в этот период мы можем наблюдать эффективность принятых программ развития туризма в республике.

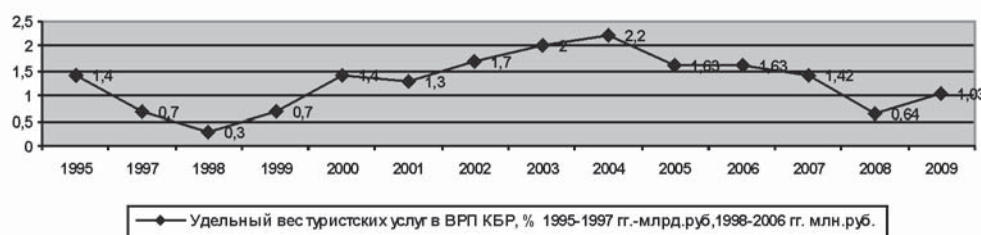


Рис 1. Удельный вес туристических услуг в ВРП КБР
(составлено по данным ТО ФГСС по КБР)

Неблагоприятная тенденция в период с 1996–2002 гг. была связана с невостребованностью рекреационных услуг в период проведения экономических реформ. Затем использование в течение продолжительного времени учреждений курорта Нальчик не по назначению (значительная часть их была занята беженцами из Чеченской Республики) привели к износу материально-технической базы и вызвали тем самым необходимость реконструкции и капитального ремонта многих учреждений.

Снижение числа организаций санаторно-курортного характера объясняется также тем, что разрабатываемых программ и концепций недостаточно необходимо привлечение частных инвестиций, повышение уровня обслуживания в гостиничном сервисе, четкая отлаженная маркетинговая политика со стороны государства и т.д. Также необходимо отметить сравнительно дорогую стоимость пребывания отдыхающих на территории КБР относительно других районов нашей страны и даже некоторых европейских курортов (от 1–15 т.р. в сутки). Несоответствие цены и качества предоставленных номеров туристам оказывает негативное влияние на общий имидж самой республики.

Но несмотря на такую тенденцию экономический эффект от туристской деятельности в регионе очевиден. Это проявляется в создании дополнительных мест, повышении занятости населения в регионе. Так, численность работников туристской сферы в КБР в 2008 г. выросла на 2% по сравнению с предыдущим годом и составила 3,3 тыс. человек. Развитие индустрии туризма в регионе обеспечивает дополнительный источник формирования доходной части территориального бюджета. Так, прибыль от учреждений туристской сферы в регионе в 2007 г. составила 15,6 млн руб., что на 22% больше, чем в 2006 г., а в 2008 г. ее значение выросло до 23 млн руб., что в 1,4 раза превышает аналогичный показатель предыдущего года. В результате деятельности данных предприятий в 2007 г. платежей в бюджет и внебюджетные фонды зачислено в сумме 113,6 млн руб., что на 18% выше 2006 года, в 2008 г. зачислено 131,9 млн руб., по отношению к 2007 г. рост составил 16%.

В консолидированный бюджет Кабардино-Балкарской Республики в 2007 г. зачислено налогов и платежей в размере 45,1 млн рублей, что на 33% превышает уровень 2006 г., в 2008 г. — зачислено в размере 55 млн руб., по отношению к 2007 г. увеличение произошло на 22% [2].

Туризм играет большую роль не только в социально-экономическом развитии региона. Значение туризма проявляется и в выполняемых им социально-культурных функциях. Обеспечивая смену обстановки и весьма разносторонний комплекс ярких впечатлений и положительных эмоций, необходимых в условиях современного напряженного ритма жизни для восстановления физических и духовных сил людей, туризм является одним из наиболее эффективных видов отдыха. Кроме того, он имеет важнейшее значение для жизни людей и современных обществ как основное средство межличностных связей, экономических, культурных и политических контактов в условиях международной интеграции во всех сферах жизни, способствует гармонизации отношений между государствами и народами. Не случайно, в Манильской декларации по мировому туризму подчеркивалось, что под туризмом понимается деятельность, играющая важную роль в жизни народов в силу непосредственного воздействия на социальную, культурную, образовательную и экономическую область жизни государств и международных отношений.

Неоспоримым является и то, что туризм оказывает значительное влияние на сохранение и развитие исторического наследия и культурного потенциала различных стран, побуждает правительства, общественные и частные организации активно участвовать в деле сохранения и оздоровления окружающей среды.

На основании проведенного исследования, следует отметить, что развитие индустрии туризма является достаточно мощным фактором воздействия на социально-экономическую, природно-экологическую, социально-экономическую структуру принимающей территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуриева Л.К. Туристический кластер региона: проблема и перспективы создания // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 22.
2. Данные Министерства спорта и туризма КБР за 2006–2008 гг.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РЕГИСТРИРУЕМОГО РЫНКА ТРУДА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ МЕТОДАМИ ЭКОНОМЕТРИКИ

А.Л. КИЛЬЧУКОВА,

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник

отдела «Устойчивое региональное развитие»,
Институт информатики и проблем регионального управления,

Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
e-mail: angella1@mail.ru;

А.Х. ДИКИНОВ,

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник отдела «Управление региональной экономикой»,
Институт информатики и проблем регионального управления,

Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
e-mail: dikinovthor@mail.ru

Статья посвящена эконометрическому исследованию динамики регистрируемого рынка труда Кабардино-Балкарской Республики. Построены модели временных рядов основных индикаторов регистрируемого регионального рынка труда, которые описывают динамику происходящих на нем процессов и могут служить инструментом краткосрочного прогнозирования.

Ключевые слова: регистрируемый рынок труда; регион; безработица; государство; временные ряды.

Коды классификатора JEL: C01, J01.

Рынок труда в России пережил многочисленные шоки, которыми сопровождался процесс системной трансформации экономики страны. Период становления рыночных отношений характеризовался усилением дезинтеграционных тенденций, смещением акцентов в рассмотрении экономических проблем с макро— на мезоуровень. Так исторически сложилось, что на данный момент говорить о едином общероссийском рынке труда пока не приходится, он, скорее, представлен совокупностью достаточно изолированных региональных рынков.

В качестве одной из наиболее специфических черт российского рынка труда отмечается значительный разрыв между общей и регистрируемой безработицей. В пореформенный период разрыв этот достигал нескольких раз. Как отмечается в работе [1], «не было ни одного региона и ни одной категории населения, для которых уровень регистрируемой безработицы хотя бы отдаленно приближался к уровню общей безработицы».

В некоторых источниках присутствует мнение, что расхождение между общей и регистрируемой безработицей — аномалия, присущая исключительно российскому рынку труда, например [3]. Представляется, что это вполне закономерное явление, наблюдаемое и на рынках труда западных стран и обусловленное различной статистической природой индикаторов безработицы.

Среди факторов, обуславливающих устойчивый разрыв в уровнях общей и регистрируемой безработицы, в литературе выделяют следующие: слабая информированность безработных о режиме деятельности служб занятости; бюрократические сложности оформления регистрации; территориальная удаленность органов службы занятости; ограничение круга безработных, имеющих право на пособия; величина пособий по безработице; продолжительность их выплаты и т.д.

В качестве особой характеристики регистрируемой безработицы стоит отметить маргинальный характер групп экономически активного населения, проходящих через службы занятости, в первую очередь в силу малопривлекательности предлагаемых ими вакансий.

Факторы, изложенные ранее, свидетельствуют о том, что как общая, так и регистрируемая безработица включают группы безработных с достаточно различными профессиональными, социально-демографическими характеристиками и мотивацией занятости.

С точки зрения политики рынка труда изучение регистрируемой безработицы важно, потому что финансовые ресурсы, направляемые для поддержки безработных, сосредоточены в службах занятости. Поскольку объем этих средств весьма ограничен, и они не могут быть израсходованы на другие цели, возрастает необходимость понимания динамики регистрируемой безработицы, разработки инструментов ее прогнозирования.

Важно также отметить, что данные, собираемые службой занятости, являются на сегодняшний день единственным источником доступной систематической информации о поведении безработного населения на рынке труда.

Наряду с безработицей важное место в системе индикаторов рынка труда принадлежит динамике вакансий. В российской статистике информация о свободных рабочих местах поступает

преимущественно из двух источников. Первый — статистическая отчетность крупных и средних предприятий и организаций, аккумулируемая в Росстате РФ. Второй — учетные данные службы занятости.

В методологическом отношении оба показателя имеют определенные ограничения. Недостатки статистики вакансий, которую разрабатывает Рос-стат РФ, во многом связаны с ее «родословной». Фактически она унаследована от плановой системы, когда численность персонала «спускалась» предприятиям сверху и строго регламентировалась. Под вакансиями понимались незаполненные единицы в штате предприятий. Наличие подобных «вакансий» не обязательно означает, что работодатели заинтересованы в найме дополнительных работников и прилагают к этому какие-то реальные усилия.

Пожалуй, главной качественной характеристикой вакансий, аккумулируемых в службах занятости, является то, что их структура смещена в сторону наименее привлекательных и малооплачиваемых рабочих мест.

На основе эмпирической проверки гипотезы о теоретически правильной отрицательной зависимости между уровнями безработицы и вакансий, описываемой кривой Бевериджа, в работе [2] также были выявлены преимущества статистики вакансий служб занятости.

Таким образом, регистрируемый рынок труда имеет свою специфику (в отношении качественных характеристик как зарегистрированных безработных, так и заявленных вакансий).

Объектом настоящего исследования является регистрируемый рынок труда Кабардино-Балкарской республики, целью — анализ и прогнозирование динамики численности зарегистрированных безработных, а также числа вакансий, заявленных предприятиями в службу занятости. Информационной базой послужили статистические данные Департамента федеральной службы занятости населения по Кабардино-Балкарии и территориального органа ФСГС по Кабардино-Балкарии.

В качестве математического объекта исследования были взяты временные ряды числа зарегистрированных безработных и заявленных вакансий с 1992 по 2007 г.

Метод исследования — построение адекватных моделей временных рядов.

Общая схема построения модели временного ряда может быть описана следующим образом:

- ◆ проверка «наличия-отсутствия» тенденции в анализируемом временном ряде;
- ◆ выделение статистически значимого тренда, наилучшим образом описывающего рассматриваемую динамику (по критерию максимума коэффициента детерминации R^2);
- ◆ выделение сезонной компоненты ряда динамики. Процедура расчета сезонной составляющей зависит от принятой модели временного ряда, содержащей сезонность в аддитивной или мультипликативной форме;
- ◆ исследование проблемы автокорреляции остатков. При подтверждении гипотезы о наличии автокорреляции в остатках, проверяемой по критерию Дарбина-Уотсона, построение модели стационарного временного ряда;
- ◆ проверка адекватности построенной модели.

Визуальный анализ динамики численности зарегистрированных безработных и заявленных в службе занятости вакансий позволил выявить два качественно различных этапа в формировании и развитии рынка труда Кабардино-Балкарской Республики. Совместная динамика численностей безработных и вакансий представлена на рис. 1.

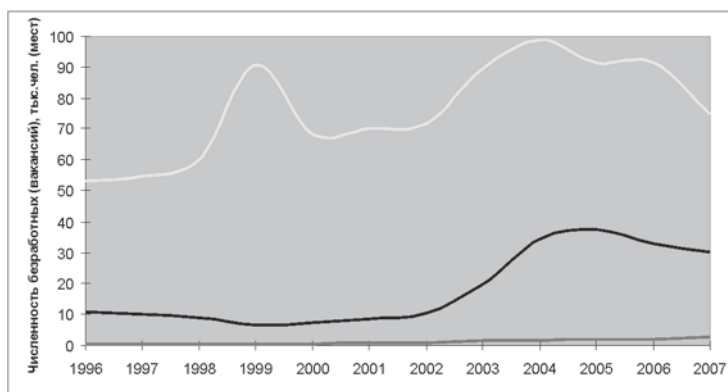


Рис.1. Динамика числа безработных по МОТ (верхняя линия), безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости (средняя линия) и заявленных в службу занятости вакансий (нижняя линия) по Кабардино-Балкарской Республике за 1996 — 2007 гг.

1-й этап (1996–2001 гг.) — «саморегулирующийся рынок труда». Для ряда численности безработных с 1996 г. наблюдается снижение регистрируемой безработицы. Число безработных, исчисленных по методологии МОТ, в 1999г. наоборот возросло, с последующим снижением (рис.1).

Подобное снижение численности зарегистрированных безработных может быть объяснено рядом причин. Во-первых, это причины институционального характера, связанные с существенными

изменениями в функционировании служб занятости в этот период. Так, значительное влияние на сокращение регистрируемой безработицы оказали рост дефицита фонда занятости и сокращение по этой причине возможностей службами занятости оказывать помощь безработным. Мизерные пособия, жесткие условия их получения и постоянные задержки с выплатами привели к значительному оттоку желающих зарегистрироваться в качестве безработных.

Нельзя обойти вниманием и процессы частичной стабилизации экономики страны, сопровождавшиеся увеличением спроса на рабочую силу. Свое влияние также оказал и отток части трудоспособного населения в экономически более благоприятные соседние регионы. Другими словами, процессы саморегуляции на данном этапе развития рынка труда Кабардино-Балкарской Республики играли доминирующую роль, трудовые ресурсы постепенно адаптировались, усваивая новые «правила экономической игры».

Тренд для динамики численности безработных на данном этапе наилучшим образом описывается полиномом 3-й степени $\hat{y} = 11,075 + 0,0625x - 0,0072x^2 + 0,0032x^3$ с коэффициентом детерминации $R^2 = 0,823$. Выявленная сезонная компонента по характеру внутригодовых колебаний отличается большой интенсивностью (рис. 2).

Для моделирования ряда остатков были применены авторегрессионные модели 1-го и 2-го порядков. Выбор был сделан в пользу AR (2)-модели по критерию минимума средней ошибки аппроксимации (для AR(1) — 2,71%, для AR(2) — 2,38%).

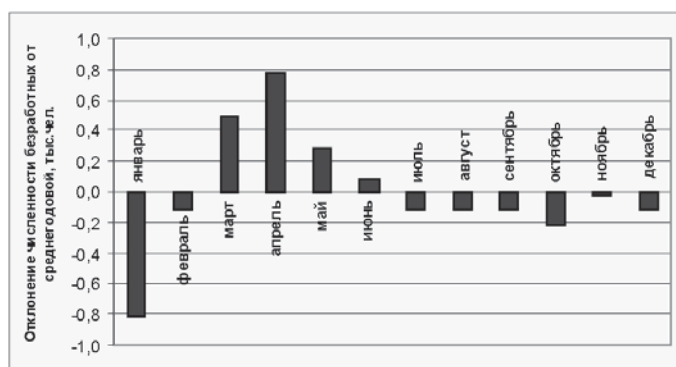


Рис. 2. Сезонная волна числа зарегистрированных безработных.

Временной ряд численности вакансий на данном этапе характеризуется полиномом 2-й степени $\hat{y} = 0,676 - 0,248x + 0,0414x^2$ с $R^2 = 0,896$.

Сезонная волна для данного этапа представлена на рис. 3.

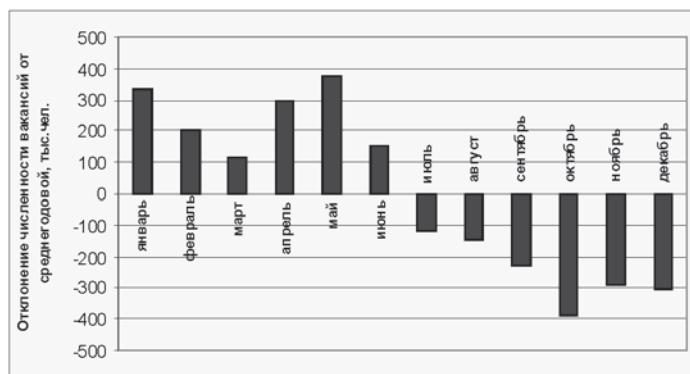


Рис. 3. Сезонная волна числа заявленных в СЗ вакансий.

Пик предложения вакантных рабочих мест приходится на зимнее-весенний период.

2-й этап (2001–2007 гг.) — «стабильный рынок труда». Данный этап можно охарактеризовать как функционирование своеобразного «цивилизованного» рынка труда. Процессы на нем происходящие, на данный момент можно обозначить как определяющиеся в большей степени рыночными факторами. С общим объемом экономики и адаптацией рыночных контрагентов к новым «правилам игры» понятие текущей стабильности становится все более применимым к региональному рынку труда.

Напряженность на региональном рынке труда на конец 2007 г. характеризуется следующими цифрами: 11 человек на 1 вакантное место. На протяжении 2001–2005 гг. численность зарегистрированных безработных имела тенденцию к росту. Неслучайная составляющая описывается линей-

ным трендом $\hat{y} = 1,8039 + 0,5728x$ с коэффициентом детерминации $R^2 = 0,906$. В остатках, полученных в результате тренд-сезонной декомпозиции временного ряда, обнаружена положительная автокорреляция. Для ее устранения была применена модель $AR(1)$. Средняя ошибка аппроксимации тренд-сезонной авторегрессионной модели составила 2,65%.

С 2006г. динамика зарегистрированных безработных описывается понижательным линейным трендом $\hat{y} = 35,076 - 2,5426x$ с $R^2 = 0,945$. Для расчета сезонной компоненты в литературе рекомендуется использовать информацию как минимум, за три полных цикла. В силу отсутствия качественных предпосылок для изменения характера сезонности нами для расчета были приняты индексы сезонности предыдущего этапа. И априорное, и апостериорное (прогноз на IV квартал 2008 г.) качество тренд-сезонной модели можно признать очень хорошим (средняя ошибка аппроксимации — менее 5%).

Динамика вакансий в 2001–2005 гг. описывается слабым линейным повышательным трендом с ярко выраженными сезонными колебаниями. С 2005г. число заявленных в службу занятости вакансий начинает возрастать. Временной ряд на данном этапе удачно (со средней ошибкой аппроксимации менее 5%) описывается тренд-сезонной авторегрессионной моделью.

Таким образом, процессы, протекающие на рынке труда, в большей степени, чем в 1996–2001 гг., подчинены экономическим законам. На рост с 2005 г. числа вакансий региональный рынок с определенным лагом, но предсказуемо отреагировал снижением числа зарегистрированных безработных.

Построенные эконометрические модели временных рядов основных индикаторов регистрируемого регионального рынка труда адекватно описывают динамику происходящих на нем процессов и могут служить удачным инструментом краткосрочного прогнозирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Разумова Т.О. Роцин С.Ю. Теория рынка труда// Москва. 1999.
2. Рынок труда: учебник/ под редакцией В.С. Буланова, Н.А. Волгина// М.: Экзамен, 2000.
3. Чинова Л.С. Россия, основные приоритеты политики занятости// Проблемы теории и практики управления. 1998. № 2.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

М.-Э.И. АХМАДОВ,

заведующий кафедрой государственного и муниципального управления,
кандидат экономических наук, доцент,
ГОУ ВПО «Грозненский государственный нефтяной институт»,
e-mail: Mohmad-ami@mail.ru

В статье проведено исследование развития экономики регионов с позиции административно-территориального деления. Установлено, что взаимодействие между производительными и потребительными возможностями региона проявляется в формировании необходимых институциональных форм организации регионального хозяйства, проявляющихся в устойчивости и социально-экономической сбалансированности региональной экономики.

Ключевые слова: экономическая система; конкурентоспособность региона; устойчивость и сбалансированность региональной экономики; административно-территориальное устройство.

Коды классификатора JEL: R11, R12.

В настоящее время конкретизация и содержательная интерпретация понятия «регион» осуществляются при выделении различных типов регионов в соответствии с определенными целями и задачами. При этом необходимо учитывать, что это конечное потребление представляет собой самую значительную часть валового внутреннего и валового регионального продуктов. В итоге получается, что чем более развита частная собственность, чем более ограничены сферы государственного регулирования экономики — тем большее значение в воспроизводственных и макроэкономических процессах играет домашнее хозяйство.

Эта особенность современной рыночной экономики, прежде всего, должна находить отражение в определениях предметной области региональной экономики, проблематике конкурентоспособности регионов.

В целом под конкурентоспособностью экономики понимается обусловленное экономическими, социальными и институциональными факторами положение экономики региона в целом и его отдельных экономических субъектов (отраслей, предприятий) на внутреннем и внешнем рынках. Естественно, что конкурентная экономика в основном и главным предопределяет конкурентоспособность региона. Однако, вместе с тем, идентифицировать их нельзя, поскольку конкурентоспособность региона, на наш взгляд, более широкое и сложноструктурированное понятие. Так, по справедливому мнению Р.И. Шнипера, конкурентоспособность региона, может быть охарактеризована следующими конкурентными позициями региона: экономико-географическим положением, транспортной освоенностью, обеспеченностью природными и трудовыми ресурсами, научно-техническим потенциалом, сбалансированностью бюджетно-финансовой системы, социальным, производственным и рыночным инфраструктурным потенциалом, экологической обстановкой и др. [2]. Однако, в последнее время вопросы конкурентоспособности регионов приобрели достаточно конъюнктурную окраску, особенно в контексте того, когда регионы рассматриваются как субъекты управления.

Следует учитывать некоторые явления и процессы, которые ведут к изменению исторически сложившегося характера поведения управляющих структур региона — вместо традиционной отраслевой специализации, строго планируемых инвестиционных и бюджетно-финансовых процессов, централизованных форм материально-технического снабжения, рынок объективно вызвал материально целесообразные стремления каждого субъекта Федерации к выбору такой экономической структуры, которая способна обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве страны и мира. Теперь любое решение, связанное с межрегиональным взаимодействием, оценивается с точки зрения экономической выгоды и возможности достижения бюджетно-финансовой стабильности, а также реализации стратегических задач социально-экономического и экологического развития региона.

Основным предметом конкурентной борьбы между российскими регионами становятся государственные программы и проекты, связанные с размещением и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем. При постоянной нехватке ресурсов претендовать на участие в реализации таких программ и проектов смогут лишь регионы с наиболее высоким уровнем конкурентоспособности. В этом плане, надежные конкурентные позиции становятся важнейшими условиями устойчивого развития региональной экономики. Принцип экономической самостоятельности субъектов Федерации вносит существенные корректировки в их финансово-экономическое положение. Стабильное развитие региональной экономики находится в прямой зависимости от наличия соответствующего социально-экономического, научно-технического и кадрового потенциала, что определяет привлекательность региона для размещения новых и реконструкции существующих производств, а также для соответствующего создания новых рабочих мест.

Приток капитала в тот или иной регион больше не зависит от централизованно принимаемых отраслевых решений, а целиком определяется конкурентными возможностями региона и перспекти-

вами их наращивания. Предпринимательский капитал устремляется в те районы и сферы деятельности, где можно размещать конкурентоспособные производства и организовывать доходный бизнес. Каждый регион призван оценить свои конкурентные позиции, чтобы способствовать привлечению региона к осуществлению программ размещения и территориальной организации производительных сил.

Конкурентоспособность регионального уровня невозможно рассматривать без оценки наличия и эффективного использования разного вида инфраструктур — от производственной до рыночной. Именно полная обеспеченность региона инфраструктурами означает, что потенциальные возможности региона могут превратиться в его реальную конкурентоспособность и затем уже реализоваться в конкурентных преимуществах данного региона перед другими регионами. Институциональная составляющая конкурентоспособности региона становится важнейшим фактором упорядочения взаимоотношений между хозяйствующими субъектами региона и эффективного использования основных составляющих этой конкурентоспособности.

Взаимодействие между производительными и потребительскими возможностями региона проявляется в формировании необходимых институциональных форм организации регионального хозяйства, проявляющихся, прежде всего, в устойчивости и социально-экономической сбалансированности региональной экономики.

Ослабление устойчивости и нарушения в сбалансированности социально-экономического развития остро и болезненно ощущались в течение последних пятнадцати лет, когда в комплексе современных российских реформ проводились изменения в административно-территориальном устройстве страны.

В этот период, с одной стороны, произошло упразднение жесткой властной вертикали административно-командной экономики, с другой, усилило несогласованность действий между ними. Также двойственно и противоречиво можно охарактеризовать ликвидацию «двойного подчинения» субъектов, действующих в экономической сфере и включенных в систему оперативного руководства либо непосредственного управления со стороны вышестоящих союзных или республиканских органов; участие региональных органов власти в формировании законодательства на федеральном уровне нередко продолжает носить во многом декларативный характер; неэффективность бюджетных способов согласования федерального и регионального уровней проблем в силу постоянного недофинансирования государственных программ развития регионов и федеральных комплексных целевых программ.

При этом следует подчеркнуть, что процессы развертывания рыночных институтов и форм закономерно привели к рыночному структурированию внутрирегионального экономического пространства, условием экономической стабилизации которого стала эффективная реструктуризация региональной экономики, приоритетное развитие ее современных отраслей и сфер, которые базируются на имеющихся ресурсных предпосылках и конкурентных преимуществах. Кроме того, в рамках региональной экономики стали формироваться сегменты пространственной локализации рыночных видов хозяйственной деятельности. В данном случае имеются в виду такие виды деятельности, как функционирование корпоративной собственности, управление финансовыми активами, инвестирование в инновационные технологии, формирование современной информационно-коммуникационной инфраструктуры. В таких условиях рыночные ареалы различных административных регионов неизбежно переплетаются на внутрирегиональном уровне, образуя сложную экономическую структуру обновленной модели эффективного административно-территориального устройства.

Особо следует отметить, что указанные процессы обусловили конкуренцию между внутрирегиональными локальными экономическими сегментами с экономикой административно-организованного региона, что порождало в рамках административно-территориальной единицы взаимодействие различных организационных форм региональной экономики.

При системном подходе учитывается, что для большой и сложной системы (в том числе и экономической: экономики страны или региона), как правило, характерны следующие свойства:

1. Целостность. Это означает, что все части системы служат общей цели ее функционирования и способствуют формированию наилучших результатов применительно к определенному критерию эффективности. Целостность — это общесистемное свойство, заключающееся в том, что изменение любого компонента системы оказывает воздействие на все другие ее компоненты и приводит к изменению системы в целом; и наоборот, любое изменение системы отзывается на всех компонентах системы; она означает также преобразование компонентов, входящих в систему, соответственно ее природе.
2. Большие размеры системы, т.е. наличие большого числа различных элементов, выполняющих различные функции.
3. Иерархичность системы состоит в том, что она может быть рассмотрена как элемент системы более высокого порядка, а каждый ее элемент, в свою очередь, является системой.
4. Интегративность представляет собой обладание системой свойствами, отсутствующими у ее элементов (верно и обратное — элементы обладают свойствами, не присущими системе).
5. Свойства эмерджентности. Большие и сложные системы обладают свойствами, которые не присущи ни одному из формирующих эти системы элементов (блоков). По мере развития большой и сложной системы связанность элементов усиливается. На определенном этапе нарастания связанности эмерджентность достигает такого уровня, при котором целостные

свойства системы не только невозможно наблюдать по свойствам отдельных элементов, но и невозможно выявить статистическим обобщением свойств отдельных элементов. Нужен специальный системный метод исследования, ориентированный на это новое качество.

Для начала надо подчеркнуть, что важнейшими объектами изучения региональной экономики как научного направления и учебной дисциплины являются:

- ◆ экономические отношения между федеральным центром и регионом, т.е. определение соотношения общегосударственного и регионального аспектов развития, центрального и регионального уровней управления экономикой [1];
- ◆ экономические отношения внутри региона, т.е. определение соотношения движущих сил регионального развития и обеспечение их взаимодействия (государственный и частный секторы экономики, внутренние и внешние факторы развития региона и средства) [1];
- ◆ межрегиональные связи;
- ◆ специализация и кооперация внутри страны и собственного экономического региона;
- ◆ природно-ресурсный, демографический и производственный потенциал региона, который в том числе должен являться основой подъема экономики остальных старопромышленных и депрессивных регионов;
- ◆ географические, природно-климатические и социально-экономические особенности региона (культурно-исторические, национальные традиции разделения труда, экономического поведения, образа жизни населения и т.д.);
- ◆ уровень и качество жизни населения региона, обусловленные особенностями его социально-экономического развития;
- ◆ региональные особенности развития внешнеэкономических связей.

Таким образом, рыночная регионализация экономики означает, что прежние административные границы становятся характеристиками территориально-замкнутого экономического пространства, которое, тем самым, делается экономически-немобильным. В экономизированных регионах, как центрах финансовых активов и акционерного капитала, инновационных технологий и высококачественных экономических ресурсов (в виде конвертируемых в немобильные активы) происходит резкое падение значимости не только внутренних (административных), но даже и внешних (государственных) границ. В условиях реальной глобализации движения финансов, акций и технологий такие границы перестают выполнять функции экономических барьеров.

Экономическая организация современного производства не совместима с ситуацией, когда все доминантные мобильные экономические ресурсы сосредотачиваются и замыкаются в административно-территориальных границах одного региона. А утрата экономического значения административных границ означает, соответственно, и утрату экономического значения и обособляемой ими территории, ибо, находясь в правовой компетенции органов власти определенного субъекта федерации, производственные факторы этой территории фактически могут принадлежать бесконечно-рассеянному множеству нерезидентов. Таким образом, территориальная обширность большинства российских регионов, в индустриальную эпоху составлявшая важнейший компонент их материального богатства, сегодня может превратиться в постоянный и возрастающий источник их убытков.

Таким образом, итогом рыночной регионализации страны стало несовпадение географической локализации экономических регионов со старым административно-территориальным делением страны, — теперь территориальное местоположение производственных мощностей становится вопросом второстепенным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Региональная экономика/ Под ред. В.И. Видякина и М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 60–61.
2. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления. Новосибирск, 1991.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В АПК РЕГИОНА

Э.С. ГЕЛЯХОВ,

аспирант кафедры статистики,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная
академия им. В.М. Кокова»,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

М.Х. ОЗОВ,

аспирант кафедры статистики,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная
академия им. В. М. Кокова»,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а

В статье рассмотрены проблемы формирования рыночно-ориентированной экономики. Предложены приоритетные направления развития механизма управления в АПК региона

Ключевые слова: рынок, эффективность, механизм, управление, предприятия, аграрный сектор, регион.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18.

Успешность, эффективность хозяйствующего субъекта изначально выстраивается на детальном анализе существа рыночных процессов, факторов, формирующих принятие позитивных управленческих решений.

Слово «рынок» в современном мире может несколько отличаться в разных странах в зависимости от уровня его развития, особенностей модификации, исторических, социальных и других признаков [2]. Так, традиционно американская рыночная модель привержена к классической (инициативной) модели хозяйствования, германская — к «социальному рыночному хозяйству», японская — к «корпоративному патернализму», французская — к государственному «дирижизму».

Основные составляющие современного рынка, как экономической категории: а) это рынок покупателя (где имеет место превышение предложения товаров над спросом на них при фиксированной цене, то есть создание приоритетных условий для потребителя продукции по сравнению с продавцами). Здесь рынок покупателя выступает в качестве доминирующего признака воспроизводства деловых отношений. В противном случае, имеет место монопольный диктат: б) это конкурентный рынок, означающий, что система отношений по поводу купли продажи изначально предполагает каждого хозяйствующего субъекта, как конкурирующую сторону по отношению ко всем другим хозяйствующим субъектам. Остановимся подробнее на этом важнейшем признаке. Слово «конкуренция» с латинского значит «столкновение, ошибка, в результате каких-либо действий» Поскольку каждый субъект рынка в экономическом плане обладает свободой, возможность столкновения их друг с другом, в процессе реализации своих функций, становится неизбежной, и обусловлена она приоритетом покупателей над продавцами на современном рынке. В целях удовлетворения запросов покупателей хозяйствующие субъекты реализуют свою экономическую свободу принятия решений лишь соревнуясь за внимание покупателей товара. Противоположная ситуация складывается в случае преобладания рынка продавца: здесь наблюдается конкуренция потребителей за внимание производителя [1].

В отношениях между продавцами и покупателями также существует конкуренция: конкуренция преобладает тогда, когда спрос на продукцию каждого производителя абсолютно эластичен. Отсюда следует, во — первых, что число продавцов велико и объем производства любого из них составляет ничтожно малую долю от общего выпуска объема продукции; во-вторых, что все покупатели находятся в одинаковом положении в отношении возможности выбрать между конкурирующими продавцами, так что на рынке господствует отношение совершенной конкуренции.

Формирование рыночно-ориентированной экономики неразрывно связано с реформационными процессами: управления, развитием новых форм хозяйствования, базирующихся на смешанной форме собственности. Это предполагает радикальные изменения хозяйственного механизма всей аграрно-промышленной сферы экономики на микро— и макроуровнях. Аграрная реформа, начатая более восемнадцати лет назад все еще не дает ожидаемых результатов, продолжается ухудшение экономической ситуации в сельскохозяйственном производстве абсолютного большинства регионов страны.

Управление аграрным производством становится все сложнее, поскольку в последние годы актуализировалась необходимость радикального вмешательства в складывающуюся систему хозяйствования по поводу производства и реализации сельскохозяйственной продукции, формирования эффективной аграрной экономики.

Традиционно, во все времена аграрно-промышленный комплекс России был важнейшим — здесь производилось более одной трети валового общественного продукта и двух-третьей потребительских товаров, а также сосредоточена четверть основного капитала производственной сферы страны.

С началом реформенных процессов в стране объем валовой продукции против 90-х годов прошлого столетия сократился более, чем на треть, а в продуктовом подкомплексе — более 60%. Одновременно происходило разрушение парка сельскохозяйственных машин при невозможности его обновления, реконструкции из-за дороговизны запасных и комплектующих изделий, а также цен на новую технику. Продолжается также процесс деградации сельскохозяйственных земель, резкое (в разы) падение количества вносимых органических и минеральных удобрений, вследствие снижения поголовья сельскохозяйственных животных, а также, почти полностью, вывоза отечественных минеральных удобрений за рубеж. В результате продовольственный рынок продолжает насыщаться импортной, низкокачественной продукцией, а отечественные сельскохозяйственные товаропроизводители не в состоянии им противостоять вследствие чего вынуждены сокращать собственное производство со всеми негативными последствиями. Сложилась ситуация при которой отечественный товаропроизводитель не имеет доступа на колхозные и оптовые продовольственные рынки: там властвуют посредники. Роль государства в деле формирования аграрных сырьевых и продовольственных рынков не ощущается, более того — сферы агросервиса и перерабатывающей промышленности являются локальными монополистами. Предоставленные в последнее время сельскохозяйственным товаропроизводителям дополнительные права на льготное приобретение контрольных пакетов акций, обслуживающих сельское хозяйство и перерабатывающие производства не реализуются в силу низкой платежеспособности предприятий — непосредственных производителей продукции.

Продолжает приходиться в упадок социальная инфраструктура на селе: уровень жизни здесь существенно ниже городского, более двух третей заработной платы расходуется на приобретение продуктов питания, запущены транспортные, бытовые коммуникации, растет и без того крайне высокий уровень безработицы (по нашим оценкам — более 80%).

Государственное управление аграрно-промышленным комплексом и продовольственным обеспечением страны осуществляет Министерство сельского хозяйства и продовольствия России. В рамках данного ведомства происходит государственное регулирование процессов в аграрно-промышленном производстве, формируется единая система управления составляющих структур АПК, координация совместных усилий. На уровне региона управление осуществляется либо в министерствах (республики), либо управлениях, департаментах сельского хозяйства и продовольствия (края и области), а в районах — управлениями или отделами, сосредоточенными в структурах местных органов самоуправления. Одновременно все органы государственного управления в АПК на региональном и местном уровнях в вопросах осуществления Федеральных программ и использования Федеральных финансовых средств подчиняются Министерству сельского хозяйства и продовольствия РФ.

Вместе с тем налицо актуальность выработки мер реализации направлений воздействия на хозяйствующие субъекты в целях получения желаемых результатов по эффективному производству продовольствия.

В настоящее время активизировались исследования, направленные на выработку механизма действенных управленческих решений. Назрела необходимость равнонаправленного учета основных факторов, обуславливающих и определяющих формирование механизма управления аграрными предприятиями, обеспечивающих комплексную разработку и принятие решений.

Регионы приняли на себя все бремя осуществляемых в аграрном секторе новаций, когда налицо резко усложнились экономические, социальные, политические условия хозяйствования, а также возросла зависимость региональных аграрников от волеизъявления местных органов управления.

Нельзя не отметить при этом, что реформенные преобразования аграрного сектора не сопровождаются соответствующими изменениями в управленческой сфере:

- производственные задания непосредственным коллективным формированиям стали доводиться более детально, обдуманно;
- центральный аппарат управления так или иначе часть своих функций делегировал первичным звеньям;
- наметились демократические фрагменты в процессе принятия управленческих решений — руководители аграрных производств стали прислушиваться к предложениям и пожеланиям, а также просьбам своих работников;
- возросла роль творческой инициативы в решении оперативных и других вопросов;
- меньше стало бумаготворчества, упорядочилось делопроизводство, снизилось количество всевозможных инструкций, указаний;
- руководители сельскохозяйственных предприятий получили больше прав и возможностей по реализации тех или иных направлений развития производства, диверсификационным процессам и т.д. [1]

Обобщая сказанное, можно отметить некоторое возрастание демократических принципов в управлении, рост творческой активности среди управленческих структур и непосредственных исполнителей.

Однако практика наглядно демонстрирует продолжающий иметь место консерватизм форм и методов руководства свидетельством чего является хронически затяжной кризис практически во всех территориальных образованиях России. И здесь налицо управленческая несостоятельность местных

властных структур аграрной сферы, где все еще налицо отраслевая система ведения сельскохозяйственного производства. По существу, в большинстве регионов страны управление по-прежнему носит старый административно-командный характер, когда игнорируются проблемы социальной сферы, сельских поселений, нарастания безработицы.

Реформирование рыночно-ориентированной экономики предполагает коренную переоценку хозяйственного механизма, где главные акценты должны быть расставлены в пользу экономических методов управления экономикой при одновременном обеспечении и учете интересов институциональных единиц всех форм собственности и хозяйствования в целях выравнивания условий осуществления ими успешной производственной деятельности.

В Кабардино-Балкарской Республике положение дел в АПК продолжает оставаться весьма сложным; не удается остановить спад производства, снижается его ресурсный потенциал, ухудшается плодородие почвы, приходят в негодность техника и оборудование. Осуществляемые меры по созданию условий для развития сельского хозяйства и результаты хозяйственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий на протяжении ряда лет зачастую не соответствуют той роли, которую играет аграрный сектор в повышении эффективности работы всего народно-хозяйственного комплекса и улучшении уровня жизни населения республики. Выплачиваемые дотации и компенсации из бюджетов всех уровней с каждым годом оказывают все меньшее влияние на снижение убыточности производства отдельных видов продукции сельского хозяйства.

В этих условиях реформенные процессы в управленческой сфере должны обеспечить усиление воздействия на существо происходящих преобразований и в этом вопросе сложно переоценить значимость умелого применения экономических рычагов управления в региональных АПК.

Механизм управления производством как в отношении организационной составляющей, так и форм, методов и экономических рычагов, в значительной мере, влияет на формирование эффективной хозяйственной системы как в целом в АПК, так и на все его иерархические структуры. Весьма важным моментом, если не главным, является рациональность структуры управления. Оптимальная рациональная структура управления является главной детерминантой в оценке экономичности и производительности управленческого труда. Современное состояние АПК характеризуется значительно раздутым управленческим аппаратом, разобщенностью его структур, что усложняет процесс принятия тех или иных управленческих решений, а зачастую и выработки таковых.

Анализ и обобщение информации по данной проблеме, а также мировая практика и опыт хозяйствования последних лет свидетельствуют о перспективности развития крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей в лице различных агрофирм, кооперативов, интегрированных формирований. Они должны, на наш взгляд, иметь право самостоятельно прогнозировать производственную программу на основе соответствующих договорных обязательств, иметь возможность самостоятельно реализовывать эту продукцию. Все это должно сопровождаться соответствующими планами. Речь идет о возрастании роли индикативного планирования. Государственное регулирование, в данном случае, должно осуществляться в направлении создания паритетных возможностей функционирования для сельскохозяйственных товаропроизводителей и одновременной координации их работы. [3,5]

В настоящее время положение по управлению крупным агропромышленным предприятием предусматривает главный орган в структуре формирования в лице Собрания уполномоченных представителей первичных подразделений, которое проводится по мере возникновения необходимости, но не реже одного раза в год. Одновременно учитывается возможность проведения собраний по требованию самих акционеров во внеочередном порядке.

Радикальные преобразования в аграрно-промышленном комплексе страны направлены на изменение экономических отношений собственности на всех иерархических ступенях как в центре, так и на местах, предполагающие, соответственно, трансформацию управленческих вопросов. В сельскохозяйственном производстве сформировалась многоукладность: наряду с государственной и кооперативной собственностью успешно сосуществует акционерная, арендная, частная. За годы реформ появился новый феномен в лице личных подворий населения, роль которого невозможно переоценить в проблеме продовольственного снабжения страны. В целом все формы хозяйствования работают параллельно, дополняя друг друга и сопровождаясь многообразием форм и методов управления, одновременным усилением демократических принципов и методов. Формирование многоукладности происходит параллельно как на федеральном, так и региональном уровнях.

Наряду с нарастанием демократизации в управлении прослеживается процесс его рационализации, когда часть управленческих функций перемещается из центра непосредственно в регионы — происходит перераспределение функций управления между центром и регионами, а также на горизонтальном уровне. Значительно расширены функции регионов в отношении управления местными производственными подразделениями [4]. Так или иначе, формируется процесс перестройки управления в аграрном секторе экономики и первостепенным становится решение следующих задач:

- ✧ избавиться от излишнего администрирования и бюрократического произвола;
- ✧ существенно повысить самостоятельность и ответственность непосредственно самих сельскохозяйственных товаропроизводителей за принятие управленческих решений и выполнение производственной программы;
- ✧ отработать и укрепить горизонтальные экономические связи предприятий и организаций-смежников на основе добровольного сотрудничества и паритетности.

В данных условиях Министерство сельского хозяйства и продовольствия Российской Федера-

ции осуществляет общие функции по разработке главных магистральных направлений развития отраслей аграрно-промышленного комплекса, основных нормативов и лимитов распределяемых материальных ресурсов, а также координацию межотраслевых связей.

На уровне региона управленческие решения целесообразно сосредоточить на согласовании усилий по формированию совокупной, целостной системы, способной автономно функционировать на принципах самостоятельности, независимости, ответственности за принятие и реализацию всех вопросов на муниципальном уровне, а также защиты интересов населения территории. Одновременно предполагается взаимное сочетание при выработке тех или иных решений интересов территории, региона и государства в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алтухов А.И. Формирование региональной аграрной политики // АПК: экономика, управление. 2005. № 4.
2. Мамедов Р.Ш. Антикризисный механизм хозяйствования в АПК России. М., Агри-Пресс, 2000.
3. Смородский В., Чернов А. Управление инновационным развитием агропромышленных предприятий // АПК: Экономика, управление. 2007. № 1
4. Титова Л.Н. Использование совокупного агропотенциала для управления экономикой аграрного сектора субъекта РФ // Проблемы современной экономики. 2008. № 2.
5. Ушацев И.Г. Формирование рациональных систем управления в АПК. М.: Экономика и информатика, 1999.

РЕСУРСНАЯ КОМПОНЕНТА РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Д.В. КУЛИШКИН,

аспирант,
Северо-Кавказский научный центр высшей школы,
Южный федеральный университет,
e-mail: bubu1999@mail.ru.

В статье «Ресурсная компонента региональной модернизационной политики» рассмотрены модели модернизации экономики региона, особое позиционирование финансовой составляющей в ресурсном потенциале территории и ее взаимодействие с другими его компонентами.

Ключевые слова: региональная экономика; модернизация; ресурсный потенциал региона; финансовая составляющая; ресурсные потоки.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

Продолжающиеся процессы глобализации и территориальной локализации национальной экономики определяют теоретико-прикладную и методологическую значимость выделения и специального изучения регионального уровня в экономических исследованиях, посвященных анализу условий и факторов модернизации, устойчивости и экономического роста. Регионализация общественной жизни на практике проявляется в способности региона быстро и четко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры как страны в целом, так и мирового экономического пространства, осуществлять быструю адаптацию к динамично изменяющимся условиям, в том числе, и, прежде всего, за счет инструментов модернизационной политики. В этой связи требования к эффективной организации регионального ресурсного потенциала, задействованного в проекты модернизации экономики региона, как более «мобильные» в сравнении с глобальными проектами (осуществляемыми в рамках национальной экономической системы в целом), значительно возрастают. В рамках данных требований вопрос разработки и реализации новых инструментов региональной модернизационной политики должен базироваться на учете тесной взаимосвязи и взаимопроникновении разных компонент ресурсного потенциала территории, а также системообразующей функции его финансовой компоненты.

Ретроспективный анализ становления и развития теоретико-концептуальных и прикладных моделей модернизации экономики показал, что в рамках традиционной парадигмы модернизации был разработан ряд подходов, объясняющих различные аспекты и последствия процессов экономического развития, обусловленных реализацией их системных функций в границах государств различного типа. В контексте сформированной в мировой экономической мысли «теории эшелонов модернизации» к первому из них (модернизация проходила органично и основные модернизационные процессы шли «снизу») относятся страны Западной Европы, Северной Америки и Австралия. В странах второго эшелона (Россия, Япония, Турция, некоторые страны Восточной Европы и Латинской Америки) стимулом начала модернизационных преобразований был ответ элиты на «вызовы Запада», а локомотивом модернизации было государство, которое активно внедряло заимствованные инновации в разные иерархические уровни экономической системы страны, следствием чего явилась индустриализация. Третий эшелон составляют остальные страны, в которых модернизация начиналась через систему колониализма.

Для описания процессов модернизации во втором эшелоне, когда страны, пытаясь преодолеть свою отсталость от ведущих государств Западной Европы, стремятся сделать рывок в своем развитии, используется концепция «догоняющей модернизации», которая, в первую очередь, понималась как форсированная модернизация хозяйства, стратегическая роль в которой отводилась государству. В России эти концепции, с одной стороны, нашли выражение в различных научных теориях модернизации, с другой — получили воплощение в определенных политических проектах модернизации России.

Поскольку политические проекты модернизации оказались, как правило, незавершенными в классическом понимании, то возникли различные теории частичной модернизации (например, индустриализация).

В условиях появления множества «модернизмов», складывающихся на локальном уровне, стали разрабатываться национальные проекты модернизации. В этих проектах акценты делаются на необходимости решения, прежде всего, актуальных проблем, без которых невозможно развитие конкретных обществ, в частности, стимулирования социально-экономического развития территории. При этом сторонники национальных проектов модернизации подчеркивают возможность их реализации только на основе достижения определенного уровня усвоения западного опыта: надо вначале пройти какой-то уровень вестернизации и лишь потом перейти к собственной модели развития [4].

Как показала история, модернизационная парадигма российской экономики, с одной стороны, базируется на учете мировых тенденций и моделей модернизации, с другой — формируется и разви-

© Д.В. Кулишкин, 2009

вается под влиянием специфики и особенностей национальных условий хозяйствования, в частности, регионализации экономической деятельности. Следствием этого стало превращение первоначально достаточно односторонней и абстрактной теоретической модели модернизации национальной экономики России в многомерную и эластичную по отношению к эмпирической реальности. Поэтому сейчас, сопоставляя различные теоретико-методологические подходы к развитию и осуществлению процессов модернизации в экономике нашей страны, можно говорить о необходимости, а затем и об адекватности их применения к различным пространственным сегментам, включая его важнейший компонент — региональный (мезоэкономический) [2].

При этом модернизационная парадигма региональной экономики, сформировавшаяся в значительной степени под влиянием эволюционизма и функционализма, сама постоянно развивается и совершенствуется, что может быть объяснено следующим: с одной стороны, эти процессы объективно обусловлены динамично изменяющимися факторами внешней среды (макроэкономическая политика страны и тенденции развития мировой экономики), с другой — развитие теории модернизации является ориентиром инновационного развития экономических систем мезоуровня, характеризующихся существенным разбросом показателей природно-ресурсного, экономического, финансового, институционального и других видов потенциала, а также уровней их социально-экономического развития.

Последнее обстоятельство, столь характерное для России, накладывает большой отпечаток на выбор моделей региональной модернизации, включая формы организации производственной и инновационной деятельности в границах конкретного региона (рис. 1).



Рис. 1. Процесс формирования региональной модернизационной экономической политики

Высокая межрегиональная асимметрия, сильная дифференциация уровней включенности различных регионов в глобальную экономику, селективная инвестиционная привлекательность создают разные условия формирования и реализации модернизационной политики. Это объясняет важность уточнения конкретных региональных условий формирования адаптивного механизма ресурсного обеспечения проектов модернизации отдельных субъектов в границах федеральных округов. Федеральные округа как государственный институт реализации региональной инвестиционной политики могут быть включены в процесс обеспечения диффузии инноваций и формирования конкурентоспособного метарегионального комплекса на основе ускоренного развития отдельных субъектов и стимулирования их интеграции в единую систему [3].

Анализ показывает, что интенсивно формируемая в России рыночная среда в 90-е гг. XX в. способствовала развитию избыточной, чрезмерной территориальной дифференциации экономических

и социальных показателей развития регионов, нарастанию поляризации как в соотношении уровней экономического развития между Югом России и другими регионами страны, так и рамках самого Южного федерального округа (табл. 1): занимая 3,5 % территории России и располагая 15,8% населения страны, субъекты Федерации, входящие в состав ЮФО, производят лишь 7% ВВП РФ [1].

В значительной степени именно с проблемой диспропорциональности в развитии отдельных регионов, как по территории страны, так и границах ЮФО, напрямую связан вопрос разных скорости и масштабов модернизационных преобразований, накопления и использования их ресурсного потенциала, включая системообразующий компонент — финансовый. Это также подтверждает целесообразность специального анализа и комплексного учета регионального аспекта в процессе управления ресурсными потоками в соответствии с выбранной моделью модернизации региональной экономики, то есть учета специфики и особенностей воспроизводственного процесса в границах конкретной территории.

Наиболее серьезные негативные социальные и экономические последствия от интеграции России в мировое экономическое пространство могут получить, прежде всего, регионы, производство которых страдает в силу неравномерного размещения по территории страны относительно конкурентоспособных производств. В настоящее время только 9 регионов России обладают выраженными конкурентными преимуществами. Это Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Татарстан, Свердловская, Самарская, Челябинская и Ростовская области [5]. Республика Северная Осетия-Алания входит в группу регионов, обладающих невысоким уровнем конкурентоспособности. В соответствии с этим осуществляется и выбор наиболее адекватной специфике региона модели модернизации его экономики. Так, для РСО-Алания представляется целесообразным реализация постепенной, выверенной по целям, этапам и накопленным в регионе ресурсам такой модели модернизации, координаты которой формируют ключевые точки и полюса экономического роста.

Таблица 1

ВРП на душу населения по регионам ЮФО в 2005 г. [3]

	Регион	ВРП на душу населения	%в суммарном ВРП на душу населения	Накопленная сумма ВАРП регионов, %
	РФ	12773,7		
	ЮФО	56950,5		
1.	Республика Ингушетия	15493,2	2,6	2,6
2.	Чеченская Республика	20446,1	3,4	6
3.	Республика Калмыкия	33619,7	5,6	11,6
4.	Республика Северная Осетия-Алания	34389,0	5,8	17,4
5.	Республика Дагестан	36810,5	6,2	23,6
6.	Республика Адыгея	37504,3	6,3	29,9
7.	Карачаево-Черкесская Республика	40988,9	6,8	36,7
8.	Кабардино-Балкарская Республика	41153,5	6,9	43,6
9.	Ставропольский край	54168,1	9,1	52,7
10.	Ростовская область	61141,5	10,2	62,9
11.	Астраханская область	71052,4	11,9	74,8
12.	Краснодарский край	72802,6	12,2	87
13.	Волгоградская область	77811,8	13	100

Изучение современных моделей модернизационного анализа показывает, что в отличие от подходов, применявшихся в рамках классических модернизационных исследований, они отличаются значительно большей гибкостью и эластичностью по отношению к изучаемой реальности, временным и пространственным ее измерениям. Кроме того, эти модели более продуктивны при изучении субстрановой (региональной, субрегиональной) динамики модернизации, поскольку не предполагают рассмотрение национальной экономической системы как однородного единого целого (монолита), функционирующего по одним и тем же институциональным, хозяйственным и экономическим механизмам в каждой подсистеме и на всем временном интервале.

При этом рассмотрение региона с экономической точки зрения в качестве объекта модернизации базируется на следующем определении: под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью экономических и социально-экономических и иных условий и совпадающая с границами территории субъекта Российской Федерации.

Под модернизацией региональной экономики понимается движение региона к прогрессу, построению современного общества на уровне региона. Это в полной мере согласуется с представлением о модернизации в экономике, которая в современных научных исследованиях традиционно освещается в контексте следующих основных направлений [6]:

1) Освоение производства продуктов современного технологического уровня в масштабах, позволяющих российским компаниям занять достойные позиции на мировых рынках.

2) Обновление производственного аппарата, замена устаревшего оборудования и технологий на современные, более производительные.

3) Органическое включение в новейшие мировые инновационные процессы, полная интеграция в мировую экономику, скорейшее использование всех важных нововведений, в том числе новинок в области организации и управления.

4) Переподготовка, переквалификация или замена кадров, переобучение и перевоспитание людей, усвоение иного образа мышления, соответствующего требованиям времени.

5) Осуществление структурных сдвигов в экономике, формирование производственной структуры, отвечающей критериям развитой индустриальной страны. Это предполагает повышение в ВВП и экспорте доли продуктов с высокой добавленной стоимостью, продуктов новой информационной экономики, уход от сырьевой ориентации экспорта.

Исследование ресурсной составляющей данного процесса позволяет утверждать, что в контексте соответствующего развития региональной экономики комплексное воздействие на все элементы системы регионального воспроизводства оказывает финансовая сфера, что позволяет говорить о ее особом позиционировании в структуре ресурсного потенциала мезоэкономического инновационного развития.

Такая взаимосвязь финансовой компоненты ресурсного потенциала модернизации региональной экономики образует специфическую модель территориальной организации финансовой сферы региона (рис. 2), определяющей все остальные ресурсные потоки, которые формируются в соответствии с осуществляемыми в ее границах проектами модернизации.



Рис. 2. Территориальная организация финансовой сферы и ее роль в формировании ресурсных потоков в регионе

Таким образом, в вопросе формирования ресурсной составляющей региональной модернизации отмечается некоторое «размытие» отраслевых аспектов и усиление акцента на территориально-локализованных факторах, включая формирование адаптивной финансовой среды, объединяющей все ресурсные потоки, обеспечивающие модернизационные преобразования региональных экономик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гершкович Б.Я. Необходимость смягчения асимметрии экономического и социального развития Юга России // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
2. Дышкант О.В. Модернизационные императивы кластерной организации производства в базовых секторах региональной экономики: модели и механизмы. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
3. Киселева Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление. Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008.
4. Лубский А.В. Модернизация: смена парадигм // Мат. 2-й Междунар. научной конференции «Модернизация экономики России». М., 2001.
5. Ходачек А.М. Региональные проблемы присоединения к Всемирной торговой организации. ГУ ВШЭ, СПб., 2006 // http://www.nisse.ru/analitics.html?id=meg_hodachek/
6. Ясин Е. Модернизация российской экономики: повестка дня. Модернизация российской экономики. Т. 1. Под ред. Е.Г.Ясина. М., 2002. С. 13.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

А.А. ЗАБЕЛИН,

преподаватель кафедры экономики и права,
ФГОУ ДПО «Академия повышения квалификации руководящих
работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма»,
e-mail: apk@sochi.ru

В статье рассматриваются теоретические и практические проблемы формирования эффективной региональной социально-экономической инфраструктуры в условиях развивающегося кризиса. Важное место отводится проблеме расширения источников финансирования инфраструктурных проектов. Предлагается модель управления финансированием инфраструктурных проектов на основе частно-государственного партнерства.

Ключевые слова: региональная экономика, социально-экономическая инфраструктура, модернизация региональной экономики, финансирование инфраструктурных проектов.

Коды классификатора JEL: R11, R12.

Модернизация экономики Российской Федерации и ее регионов в последнее время приобрела важнейшее значение. Без модернизации у страны нет будущего. Руководство государства обозначило пять приоритетных направлений развития российской экономики — энергоэффективность и создание новых видов топлива, развитие ядерной энергетики, информационных и космических технологий, здравоохранения [4]. Однако развитие и модернизация инфраструктуры имеет не менее важное значение для успешного и стабильного развития государства, чем обозначенные приоритеты.

Развитие производственной и социальной инфраструктуры оказывает непосредственное влияние на рост эффективности единой хозяйственной системы региона и страны в целом. Региональная социально-экономическая инфраструктура, будучи взаимосвязанной с федеральной инфраструктурой, нуждается в системном развитии с учетом национальных и региональных интересов. Инфраструктура региона должна отвечать новым условиям рыночных отношений, обеспечивать согласование интересов предприятий инфраструктуры с общественными интересами, юридическое закрепление прав и обязанностей этих предприятий, что в конечном итоге позволит модернизировать данную сферу.

Сам термин «инфраструктура», как известно, появился в экономической литературе на рубеже сороковых годов прошлого века для обозначения комплекса отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство. Такая трактовка уже давно не отображает всю полноту рассматриваемой категории, под которой в настоящее время преимущественно понимается специфическая система взаимосвязанных институтов, целевой функцией которой является создание общих условий для функционирования экономических субъектов. Речь преимущественно идет о создании комплекса производственной, кредитно-финансовой, институциональной, коммерческой, социальной, экологической и информационной инфраструктур. В соответствии с этим определением отдельно различают производственную и социальную инфраструктуры.

Под производственной инфраструктурой понимается комплекс сооружений, ориентированных на удовлетворение производственных потребностей отраслей и предприятий, размещающихся на региональной территории. Это транспорт, связь, сооружения (дороги, подъездные пути, мосты, водохранилища, порты, грузовые терминалы, аэродромы и др.), передаточные устройства (линии электропередач, кабельные линии, трубопроводы и др.), системы энергообеспечения (системы водоснабжения, теплоснабжения, теплоэлектростанции, трансформаторные подстанции) и т.п.

Под социальной инфраструктурой понимаются отрасли, нацеленные на обеспечение потребностей населения региона. К ним относятся отрасли здравоохранения, образования, науки, объекты культуры и отдыха, коммунальное хозяйство, социальные объекты и прочее. Стоит уточнить, что некоторые объекты одновременно могут относиться как к производственной, так и социальной инфраструктуре.

Опережающее развитие инфраструктуры и наличие свободных мощностей благоприятствуют появлению новых предприятий в регионе, что приводит к развитию региональной социально-экономической системы. Также степень развития экономической инфраструктуры региона влияет на конкурентоспособность размещенного производства.

При этом на возведение объектов инфраструктуры уходят значительные средства, необходимые для создания нового предприятия. В связи с этим объем требуемых инвестиций, при создании нового производства, может в значительной степени варьироваться по регионам и территории. А получаемый эффект при эксплуатации всех инфраструктурных объектов может стать новой базой для дальнейшего развития промышленной структуры экономической системы региона.

При всех положительных сторонах создания и развития инфраструктуры региона, основная проблема связана с высокой капиталоемкостью инфраструктурных объектов. При этом значительная часть инфраструктурных сооружений, в частности объектов социальной инфраструктуры, могут являться убыточными. А объекты производственной инфраструктуры могут продолжительное время не выходить на уровень окупаемости, особенно в период до вступления в эксплуатацию основных производственных мощностей, построенных на рассматриваемых инфраструктурных сооружениях.

В связи с этим особой задачей модернизации и развития социально-экономической инфраструктуры региона является поиск источников финансирования строительства и функционирования объектов инфраструктуры. Как показывает мировой опыт финансирования строительства инфраструктурных сооружений, без привлечения средств частных инвесторов здесь не обойтись. Ярким примером этого может являться зимняя олимпиада, которая должна состояться в городе Сочи в 2014 году.

Бюджет подготовки к олимпиаде в начале 2008 г. был установлен и утвержден правительством в размере 314 млрд руб. Из 314 млрд руб. планировалось, что 155,8 млрд руб. будет потрачено государством. Однако впоследствии бюджет, выделяемый государством на финансирование строительства олимпийской инфраструктуры, был значительно уменьшен. И уже в конце июля 2009 г. руководством правительства было подписано постановление о внесении в капитал «Олимпстроя» 98,7 млрд руб. в течение 2010–2014 гг. За этим снижением последовало и изменение объема запланированных работ.

Существенным фактом в программе финансирования инфраструктурных объектов для проведения олимпиады является и то, что даже без учета объектов в промышленности стройматериалов, которые явно ориентированы на строительство олимпийских объектов, стоимость проектов, связанных с подготовкой и проведением Олимпиады 2014 года, составляет порядка 640 млрд руб. Данная цифра значительно превышает запланированные потребности в финансовых ресурсах.

Большинство инфраструктурных проектов, связанных с Олимпиадой-2014, носят инженерно-транспортный характер. При планировании бюджета подготовки к олимпиаде в 2008 г., доля инвестиций, направляемых на развитие данного направления, составляла порядка 47,4%, однако, к концу 2009 года цифра упала до 17,7% [1].

Значительное падение в первую очередь вызвано отменой или заморозкой крупных проектов, например строительства скоростного пассажирского движения по направлению «Центр-Юг», сокращавшего следование пассажирских поездов из Москвы в Адлер до 15 часов.

Подобно проекту строительства скоростного железнодорожного сообщения также были заморожены проекты по развитию и реконструкции аэровокзальных комплексов. На фоне этого неизвестной остается судьба грандиозного проекта по строительству «Южного хаба», который мог значительно изменить сложившуюся ситуацию на Южном рынке воздушных перевозок.

Уменьшению расходов статей подверглась и портовая инфраструктура предстоящей олимпиады. Так на сегодняшний день вместо двух грузовых портов планируется строительство только одного мощностью 5 млн тонн грузов в год в Имеретинской бухте. Также приостановился проект создания порта на Камышеватской косе в районе Ейска мощностью 18 млн тонн грузов в год.

Данные тенденции, в конечном итоге, сказываются не только на подготовке к Олимпиаде-2014, но и в целом на производственном и социальном потенциале Краснодарского края и всего Южного Федерального округа. В табл. 1 приведена информация об инвестициях в основной капитал по видам экономической деятельности, проведенных в Краснодарском крае в 2008–2009 гг.

В 2009 году, за период январь-сентябрь, общий объем инвестиций был увеличен на 16,8% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года и возрос на 20653 млн руб. Основным подтверждением вышесказанного, на фоне подготовки к Олимпиаде-2014, является увеличение инвестиций в транспортную инфраструктуру и связь; производство и распределение электроэнергии, газа и воды. За рассматриваемый период инвестиции в транспортную инфраструктуру увеличились более чем на 25 млрд руб. Инвестиции в производство и распределение электроэнергии, воды и газа увеличились более чем на 7,5 млрд руб. Инвестиции в сферу обрабатывающего производства возросли на 646,8 млн руб., в строительство на 450,0 млн руб., в отрасли финансов на 26,3 млн руб.

Однако появилась и негативная динамика показателей инвестиций по всем остальным отраслям экономической деятельности. Значительное снижение инвестиций произошло по наиболее важным для Краснодарского края отраслям:

- ◆ здравоохранение — снижение инвестиций на 31,4% (2769,1 млн руб.);
- ◆ образование — снижение на 22,3% (469,0 млн руб.);
- ◆ сельское хозяйство — снижение на 20,7% (2619,1 млн руб.).

Снижение инвестиционных показателей по данным отраслям, кроме уменьшения социально-экономического потенциала региональной хозяйственной системы, также может повлечь качественное изменение уровня жизни населения Краснодарского края в перспективе и увеличение социальной напряженности в регионе.

При анализе строительства, в частности жилищного, в 2009 г. наблюдалась тенденция к снижению к снижению объема вводимых площадей. В 2009 г. организациями всех форм собственности и индивидуальными застройщиками было построено 3394,4 тыс. м² общей площади жилых домов, что составило 86,2% от показателей 2008 года.

Первоисточником проблем, вызывающих сокращение финансирования инфраструктурных проектов, является недостаточность инвестиционных ресурсов и экономические особенности инфраструктурных объектов. Множество проектов имеют долгие периоды окупаемости и требуют значительных вложений, что и объясняет трудности в привлечении инвесторов. Подобные объекты, как правило, финансируются государственными средствами различного уровня (федеральные, региональные, муниципальные), но при этом государственные средства ограничены, а доступные возможности по привлечению заемных средств не являются эффективными.

Помимо управленческих инструментов, способствующих перераспределению ресурсов, направляемых на финансирование отдельных отраслей хозяйственной системы региона, эффективными могут стать управленческие решения в области внедрения новых источников финансирования.

Финансовые ресурсы региона — это денежные ресурсы и потоки в наличной и безналичной форме, которые обеспечивают нормальный с точки зрения потребностей хозяйства территории уровень производства товаров и услуг, устойчивый товарообмен в соответствии с законами рыночного хозяйствования и социально приемлемый уровень жизни населения.

Финансовые ресурсы региона можно разделить на пять составных групп. Первой группой являются ресурсы бюджетов всех уровней. Финансы этой группы расходуются на финансирование региональной экономики, социальной сферы, обеспечении основных объектов и проектов развития региональной территории. Ко второй группе можно отнести ресурсы субъектов хозяйствования, использующиеся на финансирование оборотных средств и капиталовложений, обеспечение функционирования социальных объектов, состоящих на балансе соответствующих хозяйствующих субъектов, а также для финансирования наиболее привлекательных инвестиционных проектов, в том числе и инфраструктурного назначения. В третью группу можно выделить коммерческие кредиты, используемые, как правило, для срочного и возвратного финансирования оборотных средств и капиталовложений. В четвертую группу — дотации, субвенции и прочие поступления из вышестоящих бюджетов, направляемые на покрытие дефицита территориальных бюджетов и средства целевого назначения. В пятую группу выделяются ресурсы внебюджетных фондов, источниками формирования которых служат добровольные взносы предприятий и населения, специальные сборы и т.д. Внебюджетные фонды имеют целевое назначение.

Таблица 1

**Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности
в 2008–2009гг. (январь–сентябрь). Краснодарский край***

	Использовано, млн руб.		2009г. в % к январю- сентябрю 2008г.	В % к общему объему инвестиций	
	2008	2009		2008	2009
Инвестиции в основной капитал	122934,8	143587,9	116,8	100,0	100,0
в том числе по видам экономической деятельности:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12652,2	10033,2	79,3	11,2	7,0
рыболовство, рыбоводство	15,5	5,8	37,3	0,0	0,0
добыча полезных ископаемых	1929,3	1097,8	56,9	1,8	0,8
обрабатывающие производства	13762,6	14409,4	104,7	12,1	10,0
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5893,7	13555,4	230,0	3,5	9,4
строительство	7499,3	7949,3	106,0	5,2	5,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	11066,9	6828,3	61,7	6,7	4,8
гостиницы и рестораны	890,7	537,1	60,3	0,8	0,4
транспорт и связь	33781,0	58947,8	174,5	28,6	41,1
финансовая деятельность	5,0	1079,8	102,5	1,0	0,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15297,4	13507,6	88,3	12,7	9,4
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2342,8	2178,8	93,0	2,1	1,5
образование	2124,5	1655,0	77,9	1,9	1,1
здравоохранение и предоставление социальных услуг	9108,9	6339,8	69,6	7,7	4,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	5534,8	5462,8	98,7	4,7	3,8

* таблица составлена автором на основе данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю (www.krsdstat.ru).

Следовательно, для финансирования инфраструктурных проектов, имеющих долгие периоды окупаемости, целесообразно учредить региональный внебюджетный фонд целевого назначения. Ресурсы данного фонда будут направляться на строительство объектов инфраструктуры. При этом целесообразно расходы фонда разделить на финансирование объектов производственной и социальной инфраструктуры. Поступления в фонд будут формироваться за счет специальных отчислений, а также доходов, полученных от эксплуатации уже возведенных объектов инфраструктуры. Для работы данного фонда целесообразно организовать особые принципы управления.

Еще одним вариантом финансирования инфраструктурных проектов региональными органами власти могут стать заемные средства. Однако для финансирования долгосрочных и дорогостоящих проектов применение стандартных инструментов не является возможным и эффективным. Так, привлечение коммерческого кредита имеет ограниченные сроки привлечения, а стоимость обслуживания и погашения такого кредита, в большинстве случаев, превышает экономическую целесообразность возведения объекта.

Вместо коммерческого кредита может рассматриваться эмиссия долговых финансовых бумаг — субфедеральных облигаций. В контексте финансирования инвестиционных программ региона, облигационные займы являются более выгодными вследствие своей стоимости и продолжительности. Однако даже облигационные займы не всегда применимы, когда речь идет об инфраструктурных проектах с продолжительными периодами окупаемости.

Выходом из сложившейся ситуации могут стать новые инструменты фондового рынка — инфраструктурные облигации. Инфраструктурные облигации привлекают растущий интерес у крупных финансовых институтов во всем мире. Так, например, государства — участники АСЕАН+3 создали специальную рабочую группу для выработки рекомендаций по необходимым законодательным изменениям для обеспечения возможности выпускать инфраструктурные облигации в странах-членах [2]. В России Федеральная служба по финансовым рынкам уже разработала концепцию Федерального закона «Об инфраструктурных облигациях».

В мировой практике инфраструктурные облигации, в зависимости от типа эмитента и обеспечения по выпуску, делятся на три группы:

- ❖ проектные облигации (*project bonds*);
- ❖ облигации, обеспеченные поступлениями (*revenue bonds*);
- ❖ облигации с общим обязательством (*general obligations bonds*).

Проектные облигации — это ценные бумаги, выпускаемые частной проектной компанией, которой принадлежит объект инфраструктуры (строящийся или уже построенный). Выплаты осуществляются за счет поступлений от объекта инфраструктуры, чьи эмиссионные документы содержат договор, позволяющий владельцам облигаций контролировать обстоятельства, которые существенно влияют на денежный поток финансируемого проекта. При этом компания создается в рамках как сугубо частных проектов, так и проектов частно-государственного партнерства. При этом государственные органы власти принимают на себя лишь часть кредитных рисков в отношении инфраструктурного объекта.

Облигации, обеспеченные поступлениями — это облигации, эмитируемые публично-правовыми образованиями (государственными, региональными или муниципальными). Обеспечением по таким облигациям выступают поступления от эксплуатации инфраструктурного объекта (налоговые сборы, пошлины, тарифы и др.). При этом, как правило, имущество публичного образования не выступает в качестве обеспечения по эмитируемым бумагам. Основным преимуществом для инвесторов в данный тип облигаций является налоговый нейтралитет. В этом случае доходы, поступающие от использования инфраструктурного объекта, не облагаются налогами, причем как на федеральном, так и на местном уровне. Благодаря этому снижается стоимость привлечения денежных средств и увеличивается потенциальных доходов.

Облигации с общим обязательством эмитента являются расширенной версией облигаций, обеспеченных поступлением. По облигациям с общим обязательством обеспечением также выступает доход от эксплуатации объекта инвестирования, но при этом, для осуществления платежей по данным облигациям также может использоваться и другое имущество эмитента (например, налоговые поступления регионального бюджета). Как правило, облигации с общим обязательством эмитента выпускаются в случае финансирования крупных дорогостоящих проектов в течение длительного промежутка времени.

Эмиссии подобных ценных бумаг региональными властями помогут решить множество проблем, связанных с прямым привлечением инвесторов для финансирования инфраструктурных проектов. Однако разработка программ по финансированию инфраструктурных проектов с помощью инфраструктурных долговых обязательств и внебюджетных фондов целевого назначения требуют от региональных властей особого управленческого подхода. Инструментом, позволяющим качественно усовершенствовать инвестиционные процессы и финансирование инфраструктурных проектов на региональном уровне, может стать система управления финансированием инфраструктурных проектов [3].

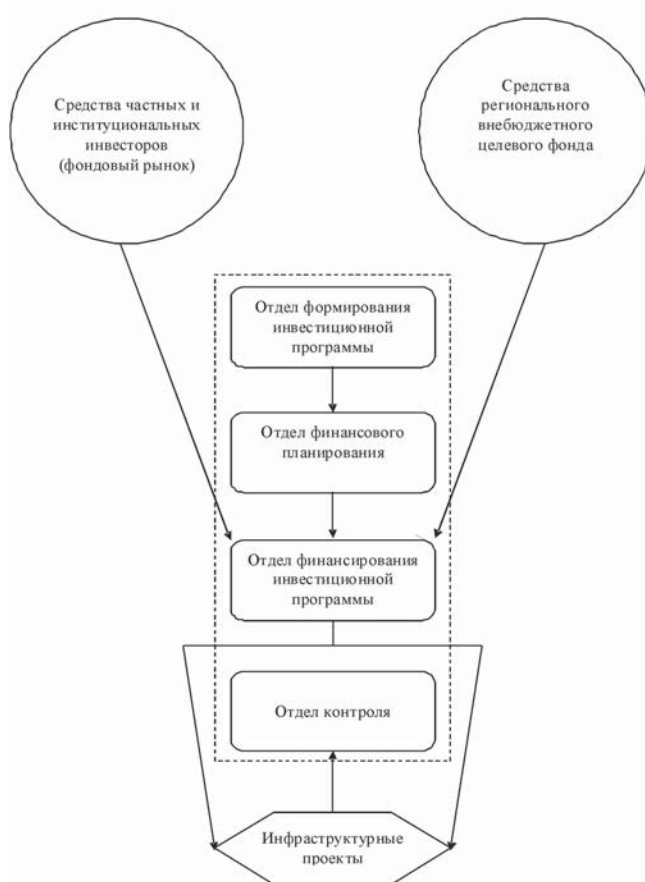


Рис. 1. Структура системы управления финансированием инфраструктурных проектов (составлена автором).

Структура системы управления финансированием инфраструктурных проектов представлена на рис. 1. Отделом формирования инвестиционной программы реализуется комплекс мер по разработке и подготовке инвестиционной адресной программы инфраструктурных объектов. Отделом финансового планирования организуется работа по отбору наиболее перспективных инвестиционных проектов и разработки плана их финансирования. При этом учитываются потенциал регионального бюджета по возможностям привлечения заемных средств и доходы регионального внебюджетного фонда целевого назначения, средства которого предназначены для инвестирования в инфраструктурные проекты.

Отделом финансирования инвестиционной программы осуществляется комплекс мер по подготовке документов и организации эмиссии ценных бумаг. Данным отделом определяются наиболее приемлемые сроки и периоды привлечения заимствований, а также направляются средства на финансирование проектов инвестиционной программы из внебюджетного фонда целевого назначения, а также привлеченные в ходе эмиссии ценных бумаг. Отделом контроля осуществляется мониторинг эффективности и целенаправленности использования финансовых ресурсов, направленных отделом финансирования на обеспечение инвестиционной программы.

Подобная система, внедренная на региональном уровне в процесс финансирования инфраструктурных проектов, позволит не только создать благоприятный инвестиционный климат в регионе, но и вывести на качественно новый уровень инвестиционные процессы, проводимые в регионе. Данная схема управления позволит значительно расширить возможности модернизации социально-экономического развития региональной хозяйственной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова А., Кисин С., Козлов В. «Олимпийский эффект» легко измерить // Эксперт-Юг. 2009. № 34–35.
2. Батуева А. Финансирование инфраструктурного проекта: проектные облигации и облигации, обеспеченные поступлениями // Рынок ценных бумаг. 2009. № 9–10.
3. Глазков С., Мещеряков И. Инвестиционно-заемная система муниципальных образований // Рынок ценных бумаг. 2007. № 1.
4. Медведев Д. Россия, вперед! (<http://www.kremlin.ru/news/5413>).

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

М.И. АХМАДОВ,

доцент кафедры экономики и управления в строительстве,
кандидат экономических наук,
ГОУ ВПО Грозненский государственный нефтяной институт
им. акад. М.Д. Миллионщикова,
364052, ЧР, Грозный, ул. К. Цеткин, 14/5

В статье обстоятельно раскрыты сущность и содержание основных направлений регулирования региональной социально-экономической системы. Установлено, что для дальнейшего ее совершенствования требуется осуществление комплексной региональной стратегии и правильная расстановка приоритетов в деятельности государственных органов, занимающихся вопросами социально-экономического регулирования.

Ключевые слова: регион; социально-экономическая система; государственное регулирование; региональная стратегия развития.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

В настоящее время возможности выравнивания в трудовой сфере определяются не только расширением занятости, но и во многом регулированием структуры предложения труда. Неадекватная оценка необходимости регулирования предложения труда, особенно гендерной составляющей ее профессионально-квалификационной структуры, может вести к увеличению безработицы среди отдельных гендерных групп.

Учитывая то обстоятельство, что профессионально-квалификационная структура предложения труда определяется в рамках системы профессионального образования, возникает необходимость наиболее полной ее адаптации к потребностям рынка труда, современного и будущего состояний экономики региона. Причем, совершенствование системы профессионального образования и подготовки в целях указанной адаптации должно учитывать все стороны развития рынка труда, в том числе и ее гендерную составляющую. Это означает, что в основе такого совершенствования должна лежать оценка существующей структуры занятости и перспектив ее изменения в будущем.

Разработка мероприятий, направленных на совершенствование системы профессионального образования, с учетом характера пропорций рынка труда, должна базироваться, на наш взгляд, на осуществлении сегментирования и прогнозирования. Осуществление сегментирования и прогнозирования рынка труда предполагает выявление из всей массы профессий и видов работ преимущественно «женских» и «мужских», прогнозирование их количества в соответствии с тенденциями экономического развития. При этом следует иметь в виду, что «женской» или «мужской» определенную профессию делают не столько требования к физиологии или психологии работника, сколько существующие в обществе стереотипы о распределении профессиональных ролей между мужчинами и женщинами. Последние по мере развития общественного самосознания имеют тенденцию к видоизменению, причем в отношении некоторых профессий перемены происходят достаточно быстро, в течение нескольких лет, а для других гораздо медленнее. Поэтому при осуществлении сегментирования и прогнозирования следует принимать во внимание складывающиеся в обществе тенденции изменения представлений о профессиональных ролях.

Методика сегментирования и прогнозирования рынка труда должна включать в себя несколько этапов. Первый, аналитический этап, предполагает осуществление анализа существующих в регионе рабочих мест и вакансий. Для выполнения этой работы необходимы:

- сбор и анализ данных о характеристиках и квалификационных требованиях рабочих мест, как занятых, так и вакантных;
- группировка рабочих мест по критерию схожести профессиональных характеристик;
- выявление преимущественно «женских» и «мужских» групп рабочих мест и видов профессий.

На втором этапе необходимо осуществление прогноза структуры рабочих мест для мужчин и женщин по отдельным профессиональным группам и выявление тенденций изменения структуры рабочих мест. Для этого осуществляется:

- определение тенденций изменения количества «мужских» и «женских» рабочих мест по профессиональным группам за рассматриваемый период;
- прогнозирование изменения количества «мужских» и «женских» рабочих мест на ближайший период;
- обобщение и представление данных о спросе на рабочую силу в гендерно-профессиональном разрезе.

Третий этап предполагает осуществление долгосрочного прогноза гендерной структуры рабочих мест. В этих целях необходимо осуществление:

- ◆ анализа складывающихся тенденций и разрабатываемых программ экономического развития региона, выявление новых и свертываемых видов деятельности и профессий;
- ◆ анализ характера и направлений изменения общественных представлений о распределении профессиональных ролей мужчин и женщин, выявление профессий, переходящих из одной гендерной категории в другую (или становящихся гендерно-нейтральными), с их распределением по продолжительности трансформации.

Осуществление такого сегментирования и прогнозирования должно сопровождаться осуществлением исследований различных видов деятельности с целью выявления новейших профессий и специальностей, формирующихся в различных областях деятельности. Подобная система анализа даст возможности для определения перспектив занятости работников различных специальностей и профессий. Примером осуществления такой работы могут служить США [1–2]. Специалисты этой страны регулярно осуществляют краткосрочные прогнозы и выделяют наиболее расширяющиеся сферы занятости и, наоборот, быстро сокращающиеся. В начале XXI века наиболее перспективные профессии они отнесли к сфере услуг, в которую входит чрезвычайно разнородный комплекс отраслей. Эти отрасли, во всех развитых странах начиная с 80-х годов, условно делят на три группы:

- ◆ услуги для предпринимателей или «деловые услуги», которые оказывают финансовые, страховые, кредитные, юридические, проектные и конструкторские компании, программное и информационное обслуживание, маркетинг, реклама, охрана и уборка производственных и общественных помещений и т.п.;
- ◆ общественные услуги — транспорт, связь, торговля, общественное питание, гостиницы, туризм, индустрия развлечений, образование, обслуживание государственных и муниципальных органов;
- ◆ личные услуги — ремонт, прачечные, химчистка, парикмахерские, частные уроки, уход за детьми и другие.

Наиболее перспективными профессиями американские ученые назвали средний медицинский персонал, который по оценкам за последнее десятилетие прошлого века должен был дать прирост рабочих мест на 70%, домашние сиделки — 68%. Далее в этом списке стояли профессии секретарей, врачей, работники страхования и сферы финансов, агенты бюро путешествий, работники сферы потребительских услуг и др. К числу наиболее сокращающихся сфер занятости американские ученые отнесли профессии — сборщики электрической и электронной точной аппаратуры, сборщики-электрики, стенографисты, операторы швейных машин, операторы измельчающих и смешивающих машин, работники обслуживания машинного парка, упаковщики и другие [2].

Следует отметить, что большинство профессий в группах наибольшего и постоянного предложения являются профессиями сферы услуг. В девяностых годах, ищущие работу на предприятиях США в сфере услуг имели преимущество перед людьми, которые искали работу в производственном секторе. Эта общесовременная тенденция связана с реструктуризацией производственных процессов и рабочих мест, с изменением преимущественно экстенсивной занятости в направлении интенсивной.

В современных условиях жесткой рыночной конкуренции увеличение масштабов производства возможно только на основе увеличения производительности труда, внедрения новых прогрессивных технологий производства, как правило, предполагающих меньший объем живого труда. Все это и позволяет говорить о возможности не только сохранения высокой доли занятости в сфере услуг, сложившейся в настоящее время в республике, но и о ее увеличении. При этом следует иметь в виду, что в условиях опережающих темпов роста занятости в сфере услуг неизбежно произойдет изменение сложившейся в настоящее время гендерной структуры этих отраслей в направлении снижения уровня феминизации.

Необходимость учета складывающихся тенденций изменения в структуре занятости и ее гендерных составляющих при формировании профессионально-квалификационной структуры предложения труда предопределяет необходимость совершенствования деятельности системы профессиональной подготовки.

Внедрение в практику деятельности региональной системы профессионального образования результатов сегментирования и прогнозирования предполагает концентрацию усилий на следующих направлениях деятельности:

- создание единой и гибкой системы профессионального образования, способной оперативно реагировать на изменения характеристик потребностей производства в кадрах;
- разработка научно обоснованных методов определения и оценки структуры и масштабов потребности экономики в рабочей силе;
- совершенствование системы профессиональной ориентации молодежи различных групп и людей, имеющих трудовой опыт;
- преодоление неравных возможностей получения профессионального образования, связанных с представлениями о гендерных различиях профессий и специальностей.

Отправной точкой в системе мероприятий по совершенствованию профессионального образования должна стать активизация работы по профессиональной ориентации молодежи, вступающей в трудовую жизнь, и граждан, занятых поиском работы. Профориентационная работа должна в первую очередь затрагивать молодежь, как наиболее слабо информированную часть населения о назначении, содержании и потребности той или иной профессии и специальности. Основной целью такой профориентационной работы должен стать выбор специальности не только востребованной на рын-

ке труда, но и наиболее полно соответствующей физиологическим и психологическим характеристикам молодого человека. В связи с этим построение системы профориентации должно включать в себя несколько этапов:

- ❖ классификацию и оценку уровня требований профессии и специальности к работнику с учетом гендерной составляющей;
- ❖ разработку методики определения степени соответствия между требованиями профессии и специальности и трудовыми предпочтениями и склонностями конкретного человека;
- ❖ формирование банка данных о перспективных профессиях и специальностях, которые наиболее характерны и предпочтительны для конкретных гендерных групп при сложившихся условиях деятельности и социальных стереотипов в регионе.

Подобная последовательность действий в построении системы профориентации позволяет использовать не обобщенный, а индивидуализированный, учитывающий половые особенности человека, подход при оказании людям консультационной помощи при выборе работы. Основанный на подобной последовательности действий выбор профессии может служить в дальнейшем гарантией адекватной реакции человека, выраженной в стабильном производственном поведении при изменяющихся социально-экономических условиях деятельности.

При построении системы профессиональной ориентации занятых на действующих предприятиях недостаточно ограничиваться оценкой трудовых возможностей и склонностей работников. Необходимо изучение их потребностей в труде, уровня адаптированности к условиям конкретного предприятия, мотивов переподготовки и повышения квалификации. Кроме того, эта работа должна быть дополнена следующими процедурами:

- периодически повторяющееся тестирование работников с целью определения ценностных предпочтений, ожиданий, самооценок работников в отношении их деятельности на предприятии;
- психофизиологическая диагностика работников о возможности их деятельности в различных условиях умственной и физической загруженности;
- составление прогноза о возможностях использования работников и их переобучения непосредственно на предприятии;
- картирование трудовых возможностей работников и составление профессиограммы, позволяющей учесть возможные перемещения работников в процессе производства.

Резюмируя вопросы построения и совершенствования системы профориентации, можно сформулировать основные принципы ее действия. Во-первых, это сравнение объективных и субъективных требований конкретной профессии и специальности и личностных характеристик граждан, на основе чего и определяется целесообразность обучения (переобучения) конкретной специальности. Требования, предъявляемые профессией, будут формироваться не только его содержанием и состоянием экономики, но и существующими в обществе представлениями о разделении гендерных ролей. При реализации этого принципа необходимо учитывать тип возрастной динамики, уровень работоспособности, степень сложности профессии (специальности), санитарно-гигиенические и психофизиологические условия труда, с тем чтобы обеспечить максимальное соответствие между требованиями профессии и способностями конкретного человека с учетом его половой принадлежности.

Во-вторых, это выбор профессии не только соответствующей личностным особенностям человека, но и востребованной в конкретных условиях состояния экономической системы региона и страны в целом. Реализация второго принципа должна учитывать прогнозные тенденции развития хозяйственной системы, возможности изменения структуры системы в целом и отдельных ее отраслей и сфер, тенденции изменения общественных представлений о составе гендерно-ориентированных профессий.

Повышение требований к качеству подготовки рабочей силы вследствие постоянного изменения условий деятельности, появления новых технологий и профессий, вызывает необходимость активизации работы по совершенствованию и другой составляющей системы профессионального образования — системы переподготовки кадров. Совершенно очевидно, что мероприятия по ее совершенствованию должны быть ориентированы таким образом, чтобы придать этой системе упреждающий характер, позволяющий учесть намечающиеся изменения в структуре производства и кадров.

Деятельность в области профессиональной переподготовки должна быть построена в виде двухуровневой системы, включающей в себя внепроизводственный и внутрипроизводственный уровни. В первом случае речь следует вести о переподготовке в государственных и негосударственных профессиональных учебных заведениях, во втором — о переподготовке непосредственно на предприятиях. Более успешное решение проблемы профессиональной переподготовки возможно при организации единой взаимосвязанной системы, включающей в себя как подготовку в специализированных учебных заведениях, так и на самих предприятиях. При этом в учебных заведениях следует сосредоточить работу, связанную с принципиальной, коренной сменой профессии или повышением квалификации, а непосредственно на предприятиях — переобучение смежным профессиям. При таком взаимодействии этих форм профессиональной переподготовки можно добиться эффективного распределения затрачиваемых усилий и ресурсов при одновременном соблюдении требований изменения профессионально-квалификационной структуры кадров.

Использование двухуровневой системы переподготовки кадров вызывает необходимость воссоздания и развития внутрипроизводственного профобучения на предприятиях. Необходимость этого определяется, кроме указанных выше преимуществ, дополнительно тем, что переобучение работников более эффективно при осуществлении ее в той производственной и социальной среде, в которой они находятся и к которой привыкли. Решение задачи восстановления и развития системы внутрипроизводственной переподготовки должно предусматривать:

- ◆ содействие со стороны государства предприятиям в организации профессиональной переподготовки работников с целью их устойчивого трудоустройства на существующих или вновь создаваемых местах;
- ◆ предоставление различных льгот тем предприятиям, которые организуют на рабочем месте переподготовку своих работников или принимаемых на работу людей, с гарантией последующего трудоустройства;
- ◆ оказание методической поддержки предприятиям в сохранении профессионального потенциала и предотвращении высвобождения работников путем их переобучения без прекращения с ними трудовых отношений;
- ◆ проведение координационной работы по территориально-отраслевому согласованию процессов переподготовки персонала на производстве.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют отметить наличие значительного количества проблем в социально-экономической системе региона. Однако большая их часть может быть разрешена (или, по крайней мере, уменьшена их острота) даже в условиях современного состояния экономики региона. Для этого требуется осуществление комплексной региональной стратегии и правильная расстановка приоритетов в деятельности государственных органов, занимающихся вопросами социально-экономического регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Римащевская Н.М. Гендер в макроэкономике: теоретические аспекты // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики. М.: Русская панорама, 2002. С. 23–37.
2. Современный бизнес / Д. Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж. В. Тилл. В 2 т. Т.1. М.: Республика, 1995.

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.В. ФРОЛОВ,

аспирант,

Всероссийский НИИ экономики и нормативов,

e-mail: Bm61@yandex.ru

Рассмотрены: новый подход к прогнозированию себестоимости продукции растениеводства, затратный и ценностный подходы ценовой политики сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: себестоимость; аналитические выражения себестоимости.

Коды классификатора JEL: Q14, Q16, Q24.

Составляя годовой бюджет, сельхозпредприятие должно определить, какую прибыль сможет получить. Специалисты предприятия в основном решают две задачи: каковы возможные цены на продукцию растениеводства и какова предельно допустимая себестоимость ее производства. В рыночных условиях цена на товар не может быть выше или ниже по желанию отдельного производителя, она регулируется спросом и предложением на рынке. Производитель может влиять лишь на затраты производства, качество, объёмы производимой продукции, опережая по времени появление продукции на рынке. При этом предприятию необходима серьезная ценовая политика, основанная на хорошем знании ответов на вопросы:

- ❖ какова ценность именно нашего продукта на рынке;
- ❖ какие затраты может позволить себе сельхозпредприятие при существующих ценах на рынке и желании получить определённый объем прибыли;
- ❖ какой объем выпуска продукции обеспечит предприятию максимальные выгоды?

Для решения поставленных вопросов необходимы маркетинговые исследования, которые в настоящее время проводятся тогда, когда собран урожай. Принимая решение о цене производимого продукта, предприятию следует выбрать либо затратный подход к ценообразованию, либо ценностный. При этом следует ориентироваться на покупательскую возможность.

Часть произведённой продукции, предназначенную для покупателя с низкой покупательской возможностью, можно ориентировать на упаковку в ящиках с дальнейшей развесной килограммовой продажей. Другую часть следует, упаковать соответствующим образом для транспортировки на всех стадиях доставки.

Схема затратного подхода принятия решений по ценообразованию: продукт => технология => затраты => цена => ценность товара => покупатель.

Схема ценностного подхода: покупатель => ценность товара => цена => затраты => технология => продукт.

При затратном подходе к ценообразованию продукт производства определён изначально, уже существует технология его производства, рассчитываются затраты, причем с учетом возможных производственных потерь (несоответствие продукции стандартам, договорам, невозможность использования по назначению) или простоев, рассчитывается доля прибыли на единицу продукции, цена продукта и лишь затем начинается продвижение товара на рынки [1].

При ценностном подходе сначала исследуется цена и возможный объем продаж предполагаемого к производству продукта, а затем рассчитываются затраты и выбирается технология производства продукта.

При разумном сочетании этих подходов можно определить оптимальную ценовую политику и возможности для выхода предприятия на желаемый уровень прибыльности. Большие прибыли можно получать, снижая цены реализации, но увеличивая объемы продаж или снижая объемы, но повышая цены.

Неизменными составляющими гибкой ценовой политики являются: знание конъюнктуры рынка (маркетинг); анализ результатов ежемесячного бухгалтерского учета; ежемесячная оценка точки безубыточности и цены безубыточности; знание товароведения и таможенной экспертизы товаров.

Сельхозпредприятие ежегодно сталкивается с выбором альтернативных вариантов с целью обеспечения намеченных объемов прибыли. При этом необходимо оценить преимущества одного варианта перед другими, рассчитав доходы и расходы предприятия по каждому из них. Принимая решение, следует учитывать только те расходы и доходы будущего периода, которые зависят от данного решения. В расчет должны участвовать только дополнительные доходы и расходы, а неизменные при выборе той или иной альтернативы во внимание не берутся.

Подсолнечник, например, в Ростовской области выращивают крупнотоварные и крестьянские (фермерские) хозяйства, на долю которых приходится 63,2 и 36,4 %, соответственно. В 2007 году посевы подсолнечника у этих категорий производителей уменьшались. При очевидном наличии стабильности спроса на отечественное сырье у предприятий, производящих растительное масло,

это во многом объясняется отсутствием знаний о конъюнктуре продовольственного рынка. (Здесь умышленно упускается ещё более выгодный вариант с возможным производством озимых зерновых культур). В 2007 г. зарегистрировано уменьшение погибших посевов на 7285 гектарах. Такой факт объясняется в первую очередь эффективностью управленческих решений.

Себестоимость продукции растениеводства обладает тенденцией роста (2010 г.). Об этом свидетельствует прогноз изменения себестоимости до 2013 года [2]. Причина — рост цен на основные элементы затрат: дизельное топливо (в 2008 г. — на 39,7%), удобрения (в среднем на 28,8%), семена. Скорость роста себестоимости по культурам растениеводства составляет 160–250 руб./год. Себестоимость культур растениеводства в сельском хозяйстве Центральной Европы в 5–6 раз превышает себестоимость тех же культур в Ростовской области [3].

Алгоритм предложенного метода прогноза себестоимости продукции растениеводства «Минимакс» заключается в том, что кроме конкретных прогнозных значений одновременно определяются «коридор прогнозных значений», предельные положения линий прогноза и аналитические выражения этих линий при графическом представлении результатов. Таким образом, сельхозпроизводителям предоставляется возможность следить за тем, в каком направлении изменяется себестоимость, и вычислять градиент (направление скорейшего ее снижения).

Понятие сезона для сельхозпроизводителя является неоднозначным. В соответствии со словарем, сезон это: 1) одно из четырех времен года; 2) часть года, подходящая для каких-либо работ и занятий или характеризующаяся какими-либо постоянными явлениями природы. Отличительной чертой сельскохозяйственного производства является большая продолжительность периода производства продукции, в связи с чем момент осуществления затрат отделен в нем от получения результата длительным промежуточным временем. Для рассматриваемой культуры подсолнечника сезон находится в пределах весна-лето-осень одного календарного года, но для озимой пшеницы он составляет два таких года. Отсюда следует, что как бухгалтерская, так и управленческая отчетность включают период, не соответствующий естественному темпу производства сельхозпродукции, при этом нарушается такт — промежуток времени между двумя следующими друг за другом управляющими воздействиями. Можно, например, за такт производства сельхозпродукции принять временной период от сентября прошлого года по сентябрь текущего года, включающий всевозможные работы по каждой сельхозкультуре, то есть изменить период отчетности с календарного года на сельскохозяйственный отчетный год.

Новый подход к прогнозированию себестоимости «Минимакс» позволяет определять аналитические выражения (для Ростовской области в виде 602 уравнений и 301 уравнения нормативной себестоимости, 215 уравнений скоростей и 215 уравнений ускорений изменения себестоимостей) и предельно выгодные значения себестоимости в 43 районах Ростовской области по озимым и яровым зерновым, озимым и яровым зернобобовым, подсолнечнику, кукурузе на зерно, картофелю и овощам открытого грунта [2]. Проведенные на ПЭВМ в электронных таблицах аппроксимации линий тренда в форме степенной, показательной, логарифмической функций и полиномом высшей степени с оценкой достоверности привели к следующему заключению: уравнения линий тренда типичны для группы районов в зависимости от их территориального расположения в пределах области; подъемы и спады в изменении себестоимости для одной и той же группы районов не синхронны, а смещены на значительные величины; сельскохозяйственное производство нуждается в управленческом учете как особо актуальном в связи с переходом на международные стандарты, а также являющимся стратегией и тактикой управления внутренней деятельностью сельскохозяйственного предприятия.

Структура себестоимости продукции растениеводства изменяется в сторону увеличения за счет расходов на семена и посадочный материал, минеральные удобрения, топливо, оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями, на оплату труда. Уровень себестоимости продукции важен, однако абсолютная его величина сама по себе ни о чем не говорит. Этот показатель дает нам характеристику экономического влияния лишь при соотношении с ценой на данную продукцию или же с себестоимостью продукции на других предприятиях, либо при соотношении стоимостей разных продуктов между собой при определенных ценах. Именно этим соотношениям ученые уделяли значительное внимание во все времена. Еще Риккардо утверждал, что «цены предметов, которые являются объектами конкуренции, количество которых может быть увеличиваемо в ограниченной степени, будут в конечном итоге зависеть не от спроса и предложения, но от увеличения или уменьшения их производства». К. Маркс считал, что «цена производства есть цена товара, равная его издержкам производства, плюс причитающаяся на его долю в зависимости от условий его оборота часть годовой средней прибыли на весь капитал, применяемый для производства товара». Английский экономист А. Маршал применил понятие «цены предложения», то есть такой цены продукта, которая необходима для того, чтобы производство данного продукта было развернуто. Он утверждал, что при снижении фактической цены ниже «цены предложения» происходит сокращение производства, а в случае превышения — его расширение. В реальной жизни постоянно встречаются такие отклонения, но, как отмечает Маршал, «влияние спроса на ценность тем в большей мере надо принимать во внимание, чем короче рассматриваемый период. Но чем дольше рассматриваемый период, тем большее значение имеет воздействие издержек производства на ценность».

Интерпретируя эти выводы и применяя их к современной действительности, можно утверждать, что при разработке стратегии производства продукции на длительную перспективу следует отдавать предпочтение производству тех видов продукции, себестоимость которых будет значительно ниже цен на нее на рынке. При разработке годовых и текущих планов следует устанавливать загра-

ты на производство запланированной продукции с учетом складывающейся конъюнктуры рынка. Следует также определить, в какой мере используются ресурсы именно этого сельхозпредприятия при выращивании именно этой культуры и как при этом распределяются производственные затраты, влияющие на ее себестоимость. Сельхозпроизводителям следует выращивать ту продукцию, которая востребована покупателями и приносит большую, чем другие, прибыль за тот же промежуток времени; учиться продавать и зарабатывать деньги. Обладая более 10% мировых запасов пшеницы [3], следует распределить их таким образом, чтобы прокормить население страны и наполнять ежегодно запаса впрок, постоянно наращивая количество запасов зерна.

Рассчитанные нами методом Фурье [2], на информационной базе прогноза волны изменения себестоимости озимых и яровых зерновых и зернобобовых показали, что в 2016 г. их себестоимость достигнет минимума, и тогда следует обновить государственные хранилища так же, как это следовало сделать в 2002 году.

Себестоимость упомянутых культур достигла максимума в 2009 г. Векторы скорости роста себестоимости (рублей в год) и ускорения меняют знак на противоположный. Себестоимость с 2009 г. уменьшается, но не турбулентно, а монотонно-ламинарно. При этом цены на зерно и зернобобовые колеблются, скачкообразно увеличиваясь. По данным Национальной товарной биржи, средневзвешенная цена на продовольственную пшеницу нового урожая 2009 года снизилась с 6–6,2 тыс. рублей до 5,7–5,8 тыс. рублей за тонну. Урожай большой, а цены все равно высокие.

Только тот, кто знает свои экономические возможности и положение относительно других конкурентов, может улучшить свои позиции за счет рэнкинга — умения составлять список сельхозтоваропроизводителей (отечественных и зарубежных), упорядоченный по убыванию (или по возрастанию) себестоимости. На основании рэнкинга легко оценивать конкурентов по надёжности, успешности, привлекательности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как нам справиться с кризисом? Девять экспертов — девять методик — девять путей решения проблемы // Новое сельское хозяйство. 2009. № 3. С. 36–43.
2. Кузнецов В.В., Гарькавый В.В., Гайворонская Н.Ф., Фролов Д.В. Государственное регулирование продовольственного комплекса региона. Ростов-н/Д.: Изд-во ГНУ ВНИИЭиН, 2007.
3. Фролов Д.В. Прогноз себестоимости продукции в сельскохозяйственном производстве. Экономико-математическая модель Ростовской области. Ростов-н/Д.: РГАСХМ, 2009.

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ И ЗНАЧЕНИЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

А.И. ПОПОВА,

ассистент кафедры социально-культурного сервиса и туризма,
ГОУ ВПО «Московский государственный институт индустрии туризма»,
кисловодский филиал,
357748, Ставропольский край, г. Кисловодск, пер. Зеркальный, 10

Статья посвящена исследованию устойчивого развития регионов, его государственного регулирования, оценке природно-ресурсного и социально-экономического потенциала. Рассмотрены существующие подходы к категориям «устойчивое развитие» и «природно-ресурсный потенциал».

Ключевые слова: регион; устойчивое развитие; природно-ресурсный потенциал; расширенное воспроизводство.

Коды классификатора JEL: R12, R52.

Общегосударственными целями является обеспечение сбалансированного решения социально-экономических задач и проблем сохранения природно-ресурсного потенциала. Стабилизация экономического и социального положения, связана, прежде всего, с централизацией принятия решений на территориальном уровне, с готовностью и способностью регионов обеспечить целевое и эффективное использование всех видов ресурсов.

На фоне сложившейся кризисной ситуации в экономической сфере особое место в структуре социально-экономической значимости, как правило, занимает региональная принадлежность, поэтому поиск путей в обеспечении развития природно-ресурсного потенциала является важнейшей задачей, сочетающей территориальную специфику с общегосударственными интересами.

Анализ понятий «устойчивое развитие» и «природно-ресурсный потенциал» позволяет сделать вывод о том, что достижение устойчивого развития регионов природно-ресурсной специализации объективно предполагает эффективное использование их естественных (природных, географических) конкурентных преимуществ в социально-экономическом развитии Российской Федерации.

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», приведенная в Большой Советской Энциклопедии [1], позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Данное толкование включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность использования. Кроме того, потенциал — это совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, производственных резервов и возможностей, способных обеспечить выпуск высококачественных товаров и услуг, необходимых для удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения. В тоже время потенциал — это не только количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении [1].

Таким образом, под потенциалом следует понимать совокупность средств и запасов природных ресурсов, использование которых позволяет достичь экономического эффекта.

Данный эффект обуславливает более сильную зависимость уровня экономического развития от совокупности природных факторов и состояния окружающей среды. Региональная экономика связана с природно-географическими факторами: наличием полезных ископаемых, других видов природных ресурсов, источников энергии, благоприятных условий географической среды. Природные ресурсы — один из важнейших факторов производства и подтверждением значимости этого фактора для целей социально-экономического развития является то, что большинство энергопроизводственных циклов обусловлены фактом существования именно природных ресурсов.

Термин «устойчивое развитие» получил широкое распространение после публикации доклада, подготовленного для Организации Объединённых Наций в 1987 г. специально созданной Международной комиссией по окружающей среде и развитию. В русском издании этого доклада английский термин «sustainable development» переведен как «устойчивое развитие», хотя слово «sustainable» имеет и другие значения: «поддерживаемое, самоподдерживаемое», «длительное, непрерывное», «подкрепляемое», «защищаемое» [2, 205].

В докладе «Всемирная стратегия охраны природы» (1980 г.), представленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов, подчеркивалось, что для того, чтобы развитие было устойчивым, следует учитывать не только экономические аспекты, но также социальные и экологические. В 80-е годы проблемы связи экологии и развития особенно активно обсуждались в трудах ученых из исследовательского института «Worldwatch» («Всемирная вахта») в США. United Nations Environment Programme (ЮНЕП) еще с середины 1970-х годов широко использовала понятие «развитие без разрушения», а в дальнейшем получило распространение понятие «экоразвитие», озна-

чающее экологически приемлемое развитие, т.е. развитие, наименее негативно воздействующее на окружающую среду.

Большинство международных организаций системы Организации Объединённых Наций включило в свою деятельность существенную экологическую составляющую, ориентированную на переход к устойчивому развитию. Эксперты Всемирного банка определили устойчивое развитие как процесс управления совокупностью (портфелем) активов, направленный на сохранение и расширение возможностей, имеющихся у людей [4]. Активы в данном определении включают не только традиционно подсчитываемый физический капитал, но также природный и человеческий капитал. Чтобы быть устойчивым, развитие должно обеспечить рост, или, по крайней мере, неуменшение во времени всех этих активов. Для рационального управления экономикой страны применяется та же логика, что и для рационального управления личной собственностью.

На Конференции ООН по окружающей среде и развитию широко использовалось определение, приведенное в книге «Наше общее будущее»: «Устойчивое развитие удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [2, 207].

Обобщение существующих подходов к пониманию категории «устойчивое развитие» позволяет выделить две основные трактовки этого понятия. Первая акцентирует внимание преимущественно на экологической составляющей, что связывается с оптимизацией деятельности региона по отношению к биосфере. Вторая — предполагает новый тип функционирования региона, основанный на радикальных изменениях его исторически сложившихся параметров: экономических, социальных, экологических, культурологических и др. Таким образом, «понятие устойчивое развитие региона» является дуалистичным, многогранным и его характеристика имеет несколько взаимосвязанных аспектов.

Среди них целесообразно выделить [4]:

- экономический аспект направляет производственно-хозяйственную деятельность региона не на повышение потребления природно-ресурсного потенциала, а на его эффективное использование, то есть на совершенствование интеллектуального потенциала;
- социальный аспект предусматривает повышение трудовых доходов населения путем снижения уровня бедности и улучшения качества жизни;
- экологический аспект предполагает нормирование природопользования и охрану окружающей среды;
- культурологический аспект определяет совокупность исторически сложившихся особенностей региона и национального состава населения к мировой интеграции;
- прогностический аспект связан с принятием во внимание не только текущей стратегии устойчивого развития, но и оценку динамики долгосрочного планирования.

Переход Российской Федерации к устойчивому развитию был представлен Правительством РФ и утвержден Указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 г. [5]. Этим приказом утверждена Концепция перехода РФ к устойчивому развитию, определяющая основные задачи, направления и условия последовательного перехода РФ к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала.

Концепция предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов РФ. В рамках реализации Концепции предусматривается разработка и реализация программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона и дальнейшая интеграция этих программ при разработке государственной политики в области устойчивого развития.

Одной из основных задач Концепции является решение проблем социально-экономического развития и сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала, удовлетворение потребностей настоящего и будущих поколений людей.

Идеи устойчивого развития оказываются чрезвычайно созвучными традициям, духу и менталитету России. Они могут сыграть важную роль в консолидации российского общества, в определении государственных приоритетов и перспектив социально-экономических преобразований. В ней, помимо акцента на эффективно функционирующую экономику в этом процессе, констатируется также тот факт, что естественные экосистемы — это важнейший резерв устойчивости биосферы, а их сохранение — необходимое условие устойчивого развития.

Значительное внимание в Концепции уделено региональному аспекту, подчеркивается, что переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов РФ.

Процесс перехода экономики региона к устойчивому развитию связан с процессом ее стабилизации, который, с точки зрения методологии исследования, органически и объективно связан, с одной стороны, с общим содержанием проводимых в стране экономических реформ, а с другой — с объективной экономической реальностью региона. Это означает, что процесс стабилизации экономики региона должен быть адекватен, в большей или меньшей степени, основному идеологическо-

му содержанию проводимых реформ. Однако реализация этого процесса должна базироваться на региональной экономической реальности, должна учитывать потенциал региона его социально-экономическую специфику и культурные особенности региона. Отсюда, основными методологическими принципами исследования стабилизации экономики региона можно считать следующие [3]:

- ❖ принцип единства процесса стабилизации экономики региона и процесса реформирования экономики страны на рыночных началах и на взаимосвязи с объективной экономической реальностью региона;
- ❖ принцип неразрывности единого финансово-экономического пространства федерации при осуществлении стабилизации экономики на уровне региона, который внутренне связан с первым принципом;
- ❖ принцип многообразия форм осуществления стабилизации экономики при акцентированном использовании на практике прежде всего форм, которые перешли из прошлой системы хозяйствования и зародились в переходном периоде и получают дальнейшее развитие вне его рамок.

Экономическое развитие общества, размещение производительных сил, жизнедеятельность человека в немалой степени испытывают влияние природно-географической среды, представляющей совокупность природных условий и ресурсов.

Природные условия рассматриваются как элементы природной среды, которые непосредственно не вовлекаются в процесс материального производства, однако без них сам процесс производства невозможен. Благоприятные или неблагоприятные природные условия отражаются как на экономической стороне развития общества, так и на различных уровнях жизни населения. Природные условия во многом определяют жизнедеятельность человека, характер трудовой деятельности, быт, возможности отдыха.

Так, Ставропольский край по своему географическому местоположению, ресурсам, возможностям развития промышленной, аграрной, курортно-оздоровительной и туристско-рекреационной сфер относится к уникальным территориям Российской Федерации.

Особый статус региону придают природные свойства курортов Кавказских Минеральных Вод, обеспечения рационального использования лечебных и оздоровительных факторов, сбалансированного решения задач охраны окружающей среды, природно-ресурсного потенциала территории, ее социально-экономического развития в интересах государства. Это единственное в мире место, где на сравнительно небольшой территории выявлено около 130 минеральных источников 12 типов. Все эти аспекты привели к тому, что на территории региона КМВ площадью 5,8 тыс. км² проживает около 1 млн чел. постоянного населения [7].

До сих пор практическое освоение природных ресурсов носит преимущественно экстенсивный характер, т.е. основывается на увеличении объема и разновидностей получаемых от природы ресурсов, большая часть которых является основным экспортным товаром страны в последние годы.

При использовании в производстве природных ресурсов в ряде случаев экономисты исходят из концепции, получившей название «Теория трех факторов» [6], в которой каждый фактор производства рассматривается как отдельный источник, возможно способствующий приросту дохода. Так, при инвестировании капитал приносит процент, труд — продукцию, земля — ренту.

Необходимо отметить, что как предмет труда природные ресурсы выступают в качестве источника сырья. По сравнению с другими предметами труда имеют ряд особенностей, обусловленных физико-химическими свойствами и возможностями комплексного использования, поскольку природные ресурсы обладают рядом определенных характеристик, необходимых для осуществления производственных процессов без дополнительного обогащения.

Взаимозаменяемость ресурсов позволяет снижать дефицитность отдельных видов сырья, зачастую находящихся в зависимости друг от друга. Современная экономическая наука обеспечивает возможности учета различных альтернативных решений, отличающихся капиталоемкостью добычи и освоения, сроками эксплуатации источников сырья и окупаемостью инвестиций, а также оценкой ущерба, нанесенного окружающей среде.

Земельные ресурсы на протяжении существования человечества всегда определяли могущество государства. Однако, особенную значимость проблемы эффективного использования земли приобрели в последние годы. Эффективное размещение производительных сил и расселения людей — это лишь часть проблемы. Другая же часть обусловлена огромными объемами выбытия земельных ресурсов из сельскохозяйственного и другого использования в силу ускоряющегося загрязнения окружающей среды.

Отсутствие в действующем земельном законодательстве четкого механизма наделения органов государственной власти различного уровня полномочиями в сфере землепользования, привели к утрате государственного контроля над охраняемыми землями курортно-рекреационного назначения КМВ и к несогласованностям градостроительного развития курортно-рекреационной агломерации.

Рассматривая вопросы рационального природопользования, выясняется то, что природа и ее ресурсы являются средой, объектом, результатом жизни и хозяйственной деятельности людей, которые могут привести как к положительным, так и к отрицательным последствиям. Это требует правильной, рациональной организации природопользования. Рациональное природопользование — это сознательное регулирование природохозяйственных связей на экономической основе, которое базируется на всестороннем учете и оценке природных ресурсов, регулировании их использования с учетом расходов на охрану и воспроизводство.

Определение условий, факторов и предпосылок устойчивого развития региона в значительной мере связано с оценкой его природно-ресурсного (экологического) потенциала. Величина природно-ресурсного потенциала, как сумма потенциалов отдельных видов природных ресурсов (земельных, водных, лесных, минерально-сырьевых и т.п.) зависит от таких факторов, как [3]:

- ◆ список, наименование имеющихся в регионе природных ресурсов (чем больше ряд естественных ресурсов, подлежащих использованию в процессе производства, тем выше величина природно-ресурсного потенциала);
- ◆ количественные характеристики отдельных видов природных ресурсов (величина запасов, доля, сроки их исчерпания и т.п.);
- ◆ качественные характеристики (содержание полезного вещества, калорийность, досягаемость и т.п.);
- ◆ возможность системного использования ресурсов.

Количественная, интегральная оценка природно-ресурсного потенциала региона возможна в том случае, если частные потенциалы отдельных видов природных ресурсов будут исчисляться по единому принципу. Используются следующие направления соизмерения качественно различных природных ресурсов и определения природно-ресурсного потенциала региона [6]:

- ❖ с помощью балльной системы, когда эксперты оценивают значимость каждого вида ресурсов в баллах, а затем находится сумма определенных таким образом «значимостей» всех имеющихся в регионе видов ресурсов с учетом «весов» — величин их запасов;
- ❖ на основе стоимостных (денежных) показателей, когда оцениваются и затем суммируются стоимости (по рыночным ценам) запасов всех видов природных ресурсов региона;
- ❖ на базе абсолютных энергетических потенциалов, или условно-натурального метода, подразумевающего соизмеримость качественно разнородных природных ресурсов по какому-либо единому, общему основанию. Одним из основных направлений деятельности региональных органов власти и местного самоуправления является рациональное использование первичных и вторичных ресурсов, восстановление возобновляемых природных ресурсов, повышение качества компонентов окружающей среды и повышение безопасности проживания человека на территории.

По оценке природно-ресурсного потенциала Ставропольский край обладает комплексом конкурентных преимуществ, основными среди которых являются [7]:

- удобное географическое положение и развитая сеть транспортных коммуникаций;
- неповторимость туристско-рекреационных ресурсов;
- благоприятные условия для развития сельского хозяйства;
- достаточность трудового потенциала;
- концентрация энергетического комплекса;
- весомые минерально-сырьевые ресурсы.

Характеристикой региона является геолого-экономической оценки минерально-сырьевого потенциала извлекаемых запасов и прогнозных ресурсов полезных ископаемых в недрах края. В настоящее время составляет порядка 56 млрд долл.

По флористическому разнообразию край занимает второе место после Краснодарского края и является одним из самых емких хранителей растительного генетического фонда. Общая площадь особо охраняемых природных территорий в крае составляет 107,1 тыс. га, или 1,6% от общей площади земель.

Особым богатством природно-ресурсного потенциала Ставропольского края являются также почвы. Многообразие природно-климатических условий обусловило большое разнообразие почв и их сочетаний, отличающихся по генезису и агрономическим свойствам.

Научное осмысление проблемы устойчивости региона началось после приобретения региональными системами экономической самостоятельности в условиях рынка. Вместо отраслевой специализации, жестко планируемых инвестиционных и бюджетно-финансовых процессов рынок порождает стремления каждого субъекта Федерации к самоутверждению, к выбору экономической структуры, способной обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве. Любое решение, связанное с межрегиональным взаимодействием, оценивается с точки зрения экономической выгоды и возможности достижения бюджетно-финансовой стабильности, а так же реализации стратегических задач социально-экономического и экологического развития региона.

Рассматривая Ставропольский край с его природно-ресурсным потенциалом, можно сделать вывод, что данный субъект требует государственной поддержки и в экологии и инфраструктуре региона.

В настоящее время отсутствует единое мнение о структуре потребления и взаимодействия природных ресурсов, обеспечивающих эффективное социальное и экономическое развитие общества. Вместе с тем, главными видами природных ресурсов, несмотря на огромные достижения науки и техники, в России остаются солнечная энергия, внутриземное тепло, ресурсы водные, земельные, минеральные, растительные, животного мира. В зависимости от состояния, уровня развития производительных сил происходит воздействие общества на природу. Это воздействие, в силу определенных причин, может носить позитивный или негативный характер.

Регионы России на данном этапе экономического развития являются субъектами управления, где непосредственно реализуются поставленные перед обществом цели и задачи. В свою очередь с переходом к рынку региональные системы управления наделяются функциями экономически самостоятельных субъектов рыночных отношений, которые способствуют формированию социально-

экономической и правовой среды, гарантирующей предпринимательским и коммерческим структурам надежное обеспечение социальной, экономической и экологической безопасности.

Сущность стабилизации экономики региона означает, в первую очередь как процесс ее приведения в устойчиво-равновесное состояние и поэтому ее следует отличать от процесса устойчиво-постоянного развития. Процесс стабилизации экономики, по самой своей сути, это процесс ограниченный в рамках определенного промежутка времени, времени приведения ее в состояние устойчивости.

Процесс же устойчивого развития региона — это процесс далеко не кратковременного, а постоянного характера и его сущность заключается в устойчиво-сбалансированных темпах перманентного роста и развития хозяйства региона в целом на достаточно продолжительный период времени.

Анализируя стратегию социально экономического развития Ставропольского края до 2020 года для устойчивого развития природно-ресурсного потенциала, выделяют пять основных целевых направлений деятельности по сохранению уникального комплекса [7]:

- обеспечение законодательно-правового регулирования хозяйственного и природного комплексов региона;
- сохранение природно-ресурсного потенциала и улучшение экологического состояния среды;
- организация системы единого комплексного экологического мониторинга;
- разработка методической базы экологического нормирования и экологического аудита.

Таким образом, исследование природно-ресурсного потенциала региона является обязательным условием создания эффективной системы управления в национальной экономике. Количественные и качественные характеристики природных ресурсов определяют специализацию экономических регионов, перспективы развития инфраструктуры, а также емкость и пространственные размеры локальных рынков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большая Советская Энциклопедия: в 53 т. / гл. ред. Б.А. Введенский. Польша: Прокамбий, 1955. 34 т.
2. Кистанов В.В. Региональная экономика России/ В.В.Кистанов, Н.В.Копылов. М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Мищенко Л. Совершенствование механизма управления социально-экономическим развитием региона/ Л.Мищенко// Экономическая наука на пороге третьего тысячелетия. Краснодар. 2000. С. 54.
4. Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия/ Е. Попов, В.Ханжина// Проблемы теории и практики управления. 2001. № 6. С. 118–122.
5. Указ Президента РФ от 01.04.1996 г. № 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» // Собрание законодательства РФ. 1996. 8 апреля. № 15. С. 1572.
6. Шевченко И. Интеграционные модели развития регионального социально-экономического потенциала/ И.Шевченко, Ю.Чепурко// Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Ростов-на-Дону. 2000. № 3. С. 14.
7. <http://www.adm-kmv.ru> — официальный сайт Администрации КМВ.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ И СПЕЦИФИКА ПОТЕНЦИАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

В.С. МИСАКОВ,

доктор экономических наук,
профессор,

Институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г.Нальчик, ул. И. Арманд, 37а;

З.М. ШАХМУРЗОВ,

аспирант,

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л.Толстого, 185;

А.Х. ИВАЗОВ,

кандидат экономических наук,
доцент,

Институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И.Арманд, 37а

В статье рассмотрены проблемы, связанные с использованием инновационного потенциала предприятия, выделены три основные черты инновационного потенциала.

Ключевые слова: потенциал; конкуренция; система; предприятие; управление.

Коды классификатора JEL: Q12, Q16.

В современной теории и практике управления многие проблемы, связанные с использованием инновационного потенциала предприятий недостаточно проработаны. По нашему мнению потенциал предприятия состоит из ряда самостоятельных системных категорий, которые взаимодействуя, образуют синергетический эффект деятельности предприятия. К таким системным категориям необходимо отнести: инновационный потенциал, включающий в себя научно-технический, производственный, инвестиционный, кадровый и организационный потенциал. Наиболее исследованными в экономической науке считаются кадровый и производственный потенциал. Организационный и научно-технический потенциал анализировались в экономической теории, однако практических рекомендаций по их оценке и использованию еще недостаточно. Инновационный потенциал, как экономико-управленческая категория в настоящее время исследован мало, хотя на наш взгляд, в системе совокупного потенциала предприятия он является основным. Разработка теоретических положений, методов оценки и рекомендаций по использованию инновационного потенциала может помочь руководству предприятия правильно сориентироваться в сложившейся ситуации и разработать комплекс мер по стабильному развитию предприятия.

Учитывая изложенное, остановимся на выявлении понятия и сущности потенциала предприятия.

Мы определяем потенциал как совокупность средств и возможностей, использование которых может быть направлено на решение задач в сфере деятельности предприятия и каждого сотрудника.

Таким образом, понятие «потенциал» введено в практику исследования как прием разрешения неопределенности, связанной с отсутствием информации об условиях функционирования в будущем. Другими словами, это попытка определить верхнюю границу возможностей при благоприятных условиях функционирования. Само понятие «максимальные возможности» отнюдь не тривиально [5]. Любое предприятие обладает их бесчисленным количеством. Понятие «потенциал» имеет смысл и определенность, когда четко указано, какие возможности имеются в виду. Они проявляются и могут быть оценены только в конкретных условиях функционирования предприятия и, следовательно, потенциал — это относительная характеристика. Определение потенциала предприятия связано с его целенаправленной деятельностью, т. е. для того, чтобы организация достигла максимальных возможностей, необходимо, чтобы она целенаправленно управляла ими. При выявлении потенциала предприятия необходимо учитывать, что любая деятельность ограничена пределами, определяемыми возможностями функционирования.

Чтобы сформулировать понятие инновационного потенциала, целесообразно определить, что подразумевается под термином «инновация». Исследователи в области инноватики зачастую придают различный смысл трактовке данного термина.

В переводе с английского инновация означает нововведение, ввод новшества. Следовательно, нецелесообразно разделять между собой понятия «инновация» и «нововведение», что подтверждается практически всеми специалистами в области инноватики. Очевидно, что четкая формулировка термина явно отсутствует, в связи с тем, что каждый автор вкладывает различный смысл в определения. Другая проблема — это объединение некоторыми исследователями смыслового значения «новшества» и «инновации», например, С.В. Валдайцевым [1]. В то же время Д. В. Соколов, Ю.П. Морозов, З.П. Румянцева, Н. А. Соломатин, Р.А. Фатхутдинов придерживаются другого мнения, что инновация — это результат внедрения новшества [2, 3, 4].

Мы определяем, что нововведение (инновация) — это изменения, характеризующиеся внедрением и использованием новшеств в виде новых технических, технологических, организационно-управленческих, информационных, социальных решений производственного, финансового или иного характера. Новшества могут быть представлены в виде: открытий; изобретений; патентов; товарных знаков; рационализаторских предложений; документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс; организационной, производственной или другой структуры; ноу-хау; понятий; научных подходов или принципов; документа; результатов маркетинговых исследований и т.д. В качестве новшества могут выступать: новый порядок, новый метод, изобретение в любой сфере деятельности промышленного предприятия. Тот факт, что изменения являются следствием внедрения новшеств и последующего их использования, нашел свое отражение в трудах известного австрийского ученого И. Шумпетера, который ещё в 1911 г. выделил пять типичных изменений, задающих форму и содержание экономического развития промышленности [6].

Несмотря на то, что вопросы определения инновационного потенциала недостаточно глубоко изучены как в России, так и за рубежом, определенные подходы к решению данной проблемы существуют. В наиболее распространенном определении предусматривается, что инновационным потенциалом предприятия является совокупность его финансовых, кадровых, информационных и материально-технических ресурсов, обслуживаемых соответствующей инфраструктурой, связанной с осуществлением нововведений. Коллектив авторов под руководством П.Н. Завлина под «инновационным потенциалом» понимают готовность и способность того или иного предприятия (организации) осуществить впервые и воспроизвести (воспринять) нововведение [3].

По нашему мнению можно считать, что инновационный потенциал определяется готовностью и способностью промышленного предприятия к использованию инновационных возможностей. Инновационные возможности — это возможности предприятия, реализация которых позволяет обеспечить планомерное и поступательное развитие предприятия посредством целенаправленного преобразования новшеств в нововведения. Именно инновационные возможности составляют основное содержание инновационного потенциала.

Мы считаем, что источники инновационных возможностей заключаются, прежде всего, в различного рода изменениях.

Можно выделить два вида изменений: изменения как результат внедрения новшества и изменения как источник инновационных возможностей. Здесь целесообразно отметить и тот факт, что изменения как источники инновационных возможностей определяются совокупностью всех изменений во внутренней и внешней среде предприятия.

По нашему мнению, очевидно, что источники инновационных возможностей заключаются, прежде всего, в различного рода изменениях, что их можно найти в рамках самого предприятия. Большую роль может сыграть неожиданный успех какого-либо товара или услуги. Другая инновационная возможность — неожиданная неудача. В отличие от успеха, неудачи всегда привлекают внимание работников фирмы, но их еще рассматривают как источники инновационных возможностей. Если основные причины неудач (просчеты в планировании, грубые ошибки, некомпетентность) отсутствуют, следует обратить внимание на изменения на рынке, а каждое существенное изменение является возможностью для инноваций.

Немаловажный источник инновационных возможностей — неожиданное внешнее событие за пределами отрасли или фирмы, реальный потенциал использования которого у разных фирм различен. Различные несоответствия экономического характера также могут стать источником инновационных возможностей. Еще один источник инновационных возможностей — несоответствие между ценностями потребителя и представлениями о них, что наиболее широко используется (в частности, молодыми фирмами). Применение его базируется на изучении потребителя, его склонностей и ценностей. Успешные нововведения, учитывающие потребности процесса производства, основаны на некоторых основных критериях: закономерность процесса; наличие одного слабого или недостающего звена; четкое определение цели; выявление специфики; наличие изменений в отраслевых и рыночных структурах.

Другой вид источников инновационных возможностей — изменения за пределами отрасли, а именно, в социальной, политической и интеллектуальной среде. Это, прежде всего, демографические изменения, то есть изменения численности, состава и возрастной структуры населения, уровня занятости, образования и доходов. По данному поводу П. Дракер отмечает, что сознательный отказ от бесперспективной работы является предпосылкой к успешному поиску новой и многообещающей области приложения усилий [6]. Отказ, это, прежде всего — ключ к инновациям, так как в результате высвобождаются необходимые ресурсы, и стимулируются поиски нового. В качестве примера того, что инновационные возможности охватывают практически весь спектр деятельности предприятия.

Следовательно, инновационные возможности предприятия многообразны и именно они определяют масштабы инновационного потенциала. Данное утверждение позволило нам выделить три основные черты инновационного потенциала.

1. Инновационный потенциал предприятия определяется его реальными инновационными возможностями.
2. Инновационные возможности предприятия во многом зависят от имеющихся у него ресурсов, поэтому инновационный потенциал предприятия характеризуется также и определенным объемом ресурсов, вовлеченных или не вовлеченных в производство, но подготовленных к использованию в нем.
3. Инновационный потенциал предприятия определяется не только имеющимися у него инновационными возможностями, но и готовностью и способностью к их использованию с целью воплощения новшеств в нововведения.

К сказанному нужно добавить, что ресурсы, которые можно выделить на предприятии бывают: технические (производственное оборудование, сырье, материалы); технологические (способы изготовления продукции); кадровые (численность и квалификация кадров и др.); информационные (сведения о системе и внешней среде, объемы перерабатываемой информации, ее достоверность, своевременность и т.д.); финансовые (величина и использование денежных средств, финансовое состояние и др.); организационные (применяемые способы принятия решений, организация системы планирования, контроля и т.д.); временные (время является невосполнимым ресурсом).

Улучшая внутреннее строение, т. е. работая над совершенствованием пропорций и поддержанием сбалансированности видов используемых ресурсов, предприятие увеличивает свои инновационные возможности, организованность. Следовательно, готовность и способность использовать инновационные возможности выявляется в ходе анализа и оценки — составляющих инновационного потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997.
2. Менеджмент организации / ред. Румянцев З. П., Соломатин Н. А. М.: ИНФРА-М, 1997.
3. Соколов Д.В., Титов А.Б., Шабанова М.М. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики. СПб.: ГУЭФ, 1997.
4. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент. М.: ЗАО «Бизнес-Школа» (ИНТЕЛ-СИНТЕЗ), 1997.
5. Цыгичко В.Н. Руководителю о принятии решений. 2-е изд. испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Шумпетер И. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 164.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА

С.Х. ЧЕРКЕСОВ,

соискатель
кафедры экономического анализа и аудита,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л.Толстого, 185;

Л.А. ЯНДАРБАЕВА,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления,
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И.Арманд, 37а;

А.А. УРУСОВА,

соискатель
кафедры экономического анализа и аудита,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л.Толстого, 185

В статье рассмотрены проблемы повышения эффективности управления предприятиями, особенности системного управления конкурентоспособностью предприятий пищевой промышленности региона

Ключевые слова: эффективность управления; предприятие; конкуренция; фактор; регион.

Коды классификатора JEL: L25, L26, R11.

Инструментом, позволяющим снизить дифференциацию уровня развития промышленных предприятий по республикам ЮФО, по нашему мнению, может быть эффективное стратегическое управление конкурентоспособностью региона.

Система управления конкурентоспособностью предприятий регионального производственного комплекса должна:

- иметь ориентацию на постоянное возобновление производства для удовлетворения потребностей регионального рынка с меньшими совокупными затратами на единицу полезного эффекта;
- стимулировать развитие предприятия на основе активизации инновационной деятельности;
- учитывать технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические, а при необходимости и другие (например, политические, демографические) аспекты управления и их взаимосвязи;
- способствовать усилению взаимосвязей между отдельными подсистемами и компонентами региональной экономики, стадиями жизненного цикла продукции (стратегический маркетинг, НИОКР, организационно-технологическая подготовка производства, производство и т.д.), уровнями управления по вертикали субъектами управления по горизонтали;
- ориентироваться на выбор оптимального соотношения между стандартными и индивидуальными решениями при формировании объектов, разработку и внедрение системы стандартов соответствующей категории в целях обеспечения безопасности продукции, работ и услуг для окружающей среды, жизни и здоровья человека, имущества, технической и информационной совместимости и взаимозаменяемости продукции, качества продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии, единства измерений, экономии всех видов ресурсов, безопасности предприятий с учетом вероятности возникновения природных и технологических катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- учитывать интересы внешних и внутренних потребителей посредством повышения качества объекта (выхода системы) в соответствии с их нуждами, экономии ресурсов у потребителей за счет повышения качества объекта, качества сервиса и других факторов, экономии ресурсов в производстве объекта за счет реализации фактора масштаба, научно-технического прогресса, совершенствования системы менеджмента;
- способствовать формированию уникальных конкурентных преимуществ;
- обеспечивать непрерывность процесса управления как цепочки взаимосвязанных действий по стратегическому маркетингу, планированию, организации процессов, учету и контролю, мотивации, регулированию;

- осуществлять выбор приоритетов среди факторов, методов, принципов и других инструментов в их совокупности с целью установления рациональности соотношения и повышения обоснованности распределения ресурсов, в т.ч. используя метод ранжирования;
- быть пригодной для конкретной ситуации в конкретном месте и в конкретное время;
- иметь нормативные методы при управлении социальной сферой;
- основываться на применении качественных оценок;
- способствовать более эффективному использованию человеческих ресурсов;
- учитывать влияние внешней среды, конкуренции на региональный рынок;
- обеспечивать развитие информационных связей (через Интернет и т.д.) организаций и физических лиц с поставщиками и потребителями;
- иметь правовое и методическое обеспечение процесса разработки и реализации управленческих решений» систему учета, контроля и мотивации качественного решения и др.

С учетом методологии системного анализа регион как целое (система более высокого порядка) определяет характер предприятий региональных производственных комплексов, их виды деятельности, стратегическую направленность развития. В то же время каждое предприятие регионального производственного комплекса является индивидуальным по своей структуре, организации производства, способам достижения цели и т.п. Объединение усилий предприятий посредством кооперирования, концентрации, специализации способствует возникновению синергетических эффектов, усиливающих общую привлекательность региона, способствующих решению проблем региона с наименьшими затратами.

Вместе с тем, повышение конкурентоспособности отдельных предприятий будут способствовать росту конкурентоспособности региона.

Возникающие при этом синергетические эффекты как результаты деятельности кластера могут иметь четыре механизма их создания:

- обобществление ресурсов или деятельности, т.е., совместная деятельность (инжиниринг, закупки, производство, маркетинговые программы и т.п. для достижения эффекта масштаба);
- эффекты «разлива» маркетинга и НИР как результаты косвенного воздействия (внешних эффектов);
- «схожие» отрасли, например, знания и навыки могут быть обобществлены предприятиями родственных отраслей;
- общий имидж.

Для получения больших выгод в динамике следует обеспечить соответствие текущей и будущей стратегий развития регионов и ее хозяйствующих субъектов, что означает: текущая стратегия должна предполагать накопление и соответствующее изменение имущества предприятий региональных производственных комплексов, с тем, чтобы иметь возможность реализовать стратегию будущего развития.

Системное управление конкурентоспособностью предприятий пищевой промышленности региона должно быть направлено на формирование и поддержание факторов и показателей конкурентоспособности производственно-экономической системы, обеспечивать формирование и развитие в ней устойчивых конкурентных преимуществ высокого уровня, в т.ч., и выпуск высококонкурентных товаров или услуг в условиях воздействия среды высокой степени неопределенности и изменчивости [5].

При этом, мы исходим из того, что целью системы управления конкурентоспособностью региона является повышение эффективности функционирования его хозяйствующих субъектов на основе разработки механизма комплексной оценки и обоснованности всех принимаемых управленческих решений с точки зрения их влияния на увеличение конкурентоспособности, обеспечивая при этом достижение запланированных стратегических целей развития региона посредством наилучшего удовлетворения потребностей населения.

Элементами такой системы могут быть:

- установление целевой ориентации системы и рамок ее функционирования;
- определение конкретных целей, объектов, критериев и системы базовых показателей функционирования системы;
- формирование состава задач и функциональной структуры системы;
- установление регламентов принятия управленческих решений при изменении показателей деятельности системы;
- определение регламентов развития и совершенствования системы. Одной из задач региональных органов власти является нивелирование отрицательного воздействия внешнего окружения среды функционирования субъектов региональной экономики и поощрение желательного поведения.

Объектом управления системы конкурентоспособности выступает управляемая подсистема [1]. Управляющая подсистема анализирует влияние внешних факторов на состояние региона и его субъектов. Через маркетинговую подсистему она получает информацию о производителях, потребителях, спросе на товар, требованиях по качеству и ценности товара, прогнозах новых запросов потребителей. На основании этой информации определяются цели, параметры и показатели инновационно-технологической подсистемы; формулируются цели и показатели инвестиционной подсистемы, призванной обеспечить финансирование инноваций за счет собственных и привлечен-

ных средств; определяются потребности в обновлении и модернизации имеющейся производственной подсистемы управления конкурентоспособностью. Весьма важным моментом является обеспечение оптимального, сбалансированного функционирования всех подсистем управления конкурентоспособностью. Только в этом случае обеспечивается синергетический эффект, достижение и воспроизводство устойчивых конкурентных преимуществ всей системы.

Управляемая система как объект управления включает: товары и услуги, ресурсы, предприятия и организации, систему управления конкурентоспособностью. Поэтому, управляющие воздействия системы управления должны быть направлены на повышение конкурентоспособности: системы управления, качества стратегии повышения конкурентоспособности, рост потенциала региона и его субъектов, качества товаров и услуг, выпускаемых предприятиями и организациями [3].

Следует отметить, что качество системы управления является определяющим для роста конкурентоспособности товаров и услуг предприятий пищевой промышленности и региона в целом. При этом, под качеством понимается свойство или совокупность существенных свойств системы, обуславливающих ее пригодность (соответствие) для использования по назначению и определяемых составом, структурой, организацией системы. Что в идеале означает; рост качества системы управления конкурентоспособностью предприятий пищевой промышленности должен вести к росту качества самой системы, ее результатов.

Качество системы управления конкурентоспособностью региональных производственных комплексов — комплексный показатель, определяющий возможность достижения и наращивания конкурентных преимуществ региона как эксклюзивной ценности, которой обладает регион [91].

Формирование конкурентных преимуществ региона проходит под влиянием внешних и внутренних факторов. При этом к внутренним факторам можно отнести организации и предприятия, осуществляющие деятельность на территории данного региона.

Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что органы региональной власти, реализующие особые подходы, формы, методы, использующие специфические инструменты управления конкурентоспособностью региона, имеют возможность получать дополнительные выгоды или ренту от «уникально эффективных действий», стимулируя тем самым хозяйствующие субъекты региональной экономики к формированию новых комбинаций ресурсов и увеличению потенциала региона [2].

Одним из инструментов повышения региональной конкурентоспособности может быть формирование и внедрение систем менеджмента качества в соответствии со стандартами серии ISO 9001, экологического менеджмента (ISO 14001), профессиональной безопасности и охраны труда (OHSAS 18001), управления социальной ответственностью (SA 8000) как в деятельность региональных органов управления, так и на промышленных предприятиях, а также формирование инфраструктуры в сфере качества [1].

Например, вопросы, связанные с пропагандой, обучением, внедрением, сертификацией систем качества, может выполнять республиканский научно-технологический комплекс в области качества. Наиболее востребованными направлениями центра, по нашему мнению, являются:

- ◆ проведение самооценки деятельности организации и эффективности действующей системы менеджмента качества;
- ◆ консультационная помощь в подготовке технического задания и планирования мероприятий по созданию и сертификации систем менеджмента качества на соответствие действующим стандартам;
- ◆ подготовка внутренних аудиторов;
- ◆ методическая помощь в разработке документации в области управления качеством, внедрении инструментов менеджмента качества и др.

Распространение систем менеджмента качества на предприятиях пищевой промышленности Кабардино-Балкарской Республики будет способствовать улучшению качества продукции, повышению удовлетворенности потребителей, росту эффективности социально-экономической деятельности и организационной эффективности, сокращению затрат, внедрению инновационных инструментов управления, повышению производительности ресурсов и др.

При этом следует учитывать, что новые подходы к управлению конкурентоспособностью предприятий пищевой промышленности будут иметь определенную ценность только в том случае, если их поддержит и одобрит корпоративный сектор как потребитель данного вида услуг. Показателем признания организационных компетенций органов региональной власти может служить степень достижения стратегии развития региона [4].

Таким образом, механизм стратегического управления конкурентоспособностью региональных производственных комплексов можно представить как:

- 1) изучение и анализ внешней среды функционирования регионального рынка (стратегический маркетинг);
- 2) прогнозирование параметров желаемого уровня конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности региона;
- 3) структуризация целей и задач стратегии повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности (стратегический менеджмент);
- 4) разработка инновационных и инвестиционных проектов по реализации целей и задач стратегии повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности;
- 5) оценка и управление рисками инвестирования;

- 6) организация нормативного и методического сопровождения, финансирования, комплексного обеспечения и организации инвестиционных и инновационных проектов, в т.ч. с привлечением корпоративного сектора региональной экономики;
- 7) обеспечение мотивации выполнения инвестиционных и инновационных проектов;
- 8) мониторинг исполнения проектов;
- 9) координация работ в рамках проектов стратегии повышения конкурентоспособности региона;
- 10) диагностика эффективности реализации стратегии;
- 11) установление обратной связи с рынком, потребителями, производителями.

Механизм стратегического управления конкурентоспособностью предприятий пищевой промышленности региона может иметь нормативное закрепление в виде Программы повышения конкурентоспособности региональных производственных комплексов, которая может быть разработана и принята после обсуждения с руководителями корпоративного сектора экономики.

Преимуществом рассмотренного подхода к управлению стратегической конкурентоспособностью предприятий пищевой промышленности региона является ориентация на систему качества и инновации.

Проведенное исследование свидетельствует, что использование системного подхода к стратегическому управлению конкурентоспособностью предприятий пищевой промышленности региона как методологии позволяет всесторонне охватить процесс управления, определить связи объекта управления с внешней и внутренней средой региона, управляющей системой, что является весьма важным в условиях возрастающей конкуренции. Стратегическая ориентация региональной экономики на повышение конкурентоспособности региональных производственных комплексов основывается на наличии и развитии конкурентных преимуществ, грамотное использование которых способствует росту привлекательности региона и зависит от эффективности и качества самой системы регионального менеджмента. Источником конкурентных преимуществ предприятий пищевой промышленности являются внутренний потенциал системы управления и региона. Первый зависит от уровня образования, умений и навыков работников органов системы регионального управления, их способности творчески мыслить, создавать новые идеи, применять нетрадиционные подходы к решению региональных задач и т.п. Второй определяется природно-климатическими, политическими, финансовыми и т.п. факторами и зависит от способности системы регионального менеджмента изменять его в соответствии с будущими потребностями региона и внешней среды посредством инновационной и инновационной политики.

Таким образом, стратегическое управление конкурентоспособностью предприятиями пищевой промышленности региона можно рассматривать как отдельное функциональное направление системы регионального менеджмента, качество которого определяет будущее состояние региона, его способность к саморазвитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляевский И.К. Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Гранберг А. Валовой региональный продукт как индикатор дифференциации экономического развития регионов / А. Гранберг, И. Масакова, Ю. Зайцева // Вопросы статистики. 1998. № 4. С. 3–11.
3. Семенов М.И. и др. Информационные системы и технологии в экономике.— М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Шамхалов Ф.И. Реалии современной экономики: теория и практика. Выпуск 7. М.: Экономика, 2006.
5. Яшин С.Н. Сравнительная оценка совокупного экономико-организационного эффекта функционирования предприятий / С.Н. Яшин, Е.Н. Пузов // Финансы и кредит. 2005. № 9. С. 437.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

С.П. КЮРДЖИЕВ,

кандидат экономических наук,
декан факультета государственного и муниципального управления,
Северо-Кавказская академия государственной службы,
e-mail: ksp@aanet.ru

В статье рассматривается трансформация методики распределения трансфертов из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ с точки зрения стимулирования экономической самостоятельности регионов.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона; межбюджетные отношения; показатели результативности бюджетных расходов.

Коды классификатора JEL: R13, R51.

Обеспечение политической самостоятельности, экономической независимости и производственной автономии каждого региона является необходимым элементом в механизме сбалансированного, ускоренного и устойчивого роста любой национальной макроэкономической системы. Развитие межбюджетных отношений в Российской Федерации осуществляется в условиях постоянного реформирования [6], что отражается как на внешней макроэкономической среде функционирования региональных систем, так и на изменении акцентов в собственно внутрирегиональной политике, что требует проведения дополнительных исследований.

Фактически ежегодно вносятся изменения в методику расчета ФФПР для субъектов РФ. Это связано с возрастающими требованиями к уровню ответственности руководителей на местах за эффективность осуществления региональной социально-экономической политики. Задачей Федерального правительства является заставить администраторов бюджетных средств работать результативно, увеличить собственные доходы субъекта, выйти из разряда дотационных. Задача же руководителей на местах быстро и гибко адаптироваться к постоянно меняющимся и ужесточающимся условиям ведения межбюджетной политики. Не все регионы Российской Федерации готовы и способны к таким изменениям в короткие сроки, в том числе и Ростовская область.

В связи с этим целесообразно рассмотреть трансформацию методики распределения трансфертов из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (ФФПР) с течением времени, основным назначением которого является выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Основные изменения данной методики в период с 2001–2009 гг. представлены в табл. 1.

ФФПР был создан в 1994 г. и принципиально реформирован в 1999–2001 гг.: средства Фонда распределяются на основе сопоставления бюджетной обеспеченности субъектов РФ, измеренной величиной приведенных к сопоставимым условиям удельных (в расчете на душу населения) валовых налоговых ресурсов (ВНР) [2], где a — прогнозируемый на год средний уровень налоговых доходов субъектов Российской Федерации в расчете на душу населения; BO_i — уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации до распределения дотаций из ФФПР; $ИНП_i$ — индекс налогового потенциала субъекта Российской Федерации; $ИБР_i$ — индекс бюджетных расходов субъекта Российской Федерации.

Следующая большая реформа ФФПР была проведена в 2005 году, когда основным критерием оценки бюджета субъекта Российской Федерации стала бюджетная обеспеченность данного конкретного субъекта. Как и в предшествующие годы, распределение ФФПР осуществлялось на основе сопоставления налогового потенциала регионов с учетом различий в стоимости предоставления населению бюджетных услуг по субъектам Российской Федерации. Дотации из ФФПР распределяются между субъектами Российской Федерации, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровень, установленный в качестве критерия выравнивания бюджетной обеспеченности, пропорционально отклонению уровня расчетной бюджетной обеспеченности от уровня, установленного в качестве критерия выравнивания бюджетной обеспеченности.

Для повышения качества оценки доходных возможностей консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в Методику распределения средств Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации были внесены необходимые изменения, позволяющих использовать оперативные данные статистической отчетности — объема промышленного производства. Кроме того, в целях упрощения методологии распределения средств данного фонда предлагалось существенное сокращение количества используемых показателей, что должно было повысить прозрачность расчетов и, как следствие, получаемых результатов выравнивания бюджетной обеспеченности [4].

Однако в 2007 г. Фонд опять претерпел серьезное изменение. Объем средств фонда стал включать в себя дополнительные средства для доведения выплат из ФФПР в бюджеты регионов до уровня предыдущего года. Но при этом общий размер дотации субъекту Российской Федерации из Фонда, рассчитанный на год, с учетом дополнительной дотации не может превышать объем дотаций из Фонда, предусмотренных Федеральным законом о федеральном бюджете на предыдущий год. Таким образом, остаток средств, образованный в результате расчета дополнительной дотации, распределяется среди субъектов Российской Федерации, у которых темпы роста дотации из Фонда на 2007 год выше уровня 2006 года, но ниже среднероссийского уровня (рассчитанного без учета дополнительной дотации) [5].

Таблица 1

Изменение методики распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (ФФПР), 2001–2009 гг.¹⁶

Год	Объем ФФПР, тыс. руб.	Оценка бюджета субъекта РФ	Дата, № нормативного документа.	Принцип распределения средств ФФПР			
				Субъекты РФ с особым статусом			Остальные субъекты РФ
				Чеченская Республика	Дальний Восток, Архангельская область	Районы с ограниченными сроками завоза	
2001	100 353 722	$VNP_i=a \cdot INP_i$	30 июля 1998 г. № 862	прямой счет	Два направления: 80% распределяются между субъектам РФ, для которых удельные ВНР не превышают среднего по РФ показателя; 20% распределяются среди наименее обеспеченных регионов (после распределения 80% ФФПР) так, чтобы удельные ВНР довести до одного максимально возможного уровня.		
					субвенции на компенсацию тарифов на электроэнергию	субсидии на закупку и доставку продукции	
2002	147 490 966	$VNP_i=a \cdot INP_i$	12.10.2001 г. (протокол №18)	прямой счет	Два направления: 80% распределяются между субъектам РФ, для которых удельные ВНР не превышают среднего по РФ показателя; 20% распределяются среди наименее обеспеченных регионов (после распределения 80% ФФПР) так, чтобы удельные ВНР довести до одного максимально возможного уровня.		
					субвенции на компенсацию тарифов на электроэнергию	субсидии на закупку и доставку продукции	
2003	173 167 526	$VNP_i=a \cdot INP_i$	22.10.2002 г. (протокол №23)	прямой счет	Два направления: 80% распределяются между субъектам РФ, для которых удельные ВНР не превышают среднего по РФ показателя; 20% распределяются среди наименее обеспеченных регионов (после распределения 80% ФФПР) так, чтобы удельные ВНР довести до одного максимально возможного уровня.		
					субвенции на компенсацию тарифов на электроэнергию	субсидии на закупку и доставку продукции	компенсационные выплаты (8,7%)
2004	175 810 866	$VNP_i=a \cdot INP_i$	30.10.2003 г. (протокол №26)	Два направления: 80% распределяются между субъектам РФ, для которых удельные ВНР не превышают среднего по РФ показателя; 20% распределяются среди наименее обеспеченных регионов (после распределения 80% ФФПР) так, чтобы удельные ВНР довести до одного максимально возможного уровня.			
					субвенции на компенсацию тарифов на электроэнергию	субсидии на закупку и доставку продукции	корректировка расчетного ФФПР
2005	189 875 736	$BO_i=INP_i/ИБР_i$	22.11.04. № 670	Два этапа (первый уровень критерий выравнивания бюджетной обеспеченности – 60%, второй уровень критерий выравнивания бюджетной обеспеченности – 100%)			
2006	203 167 000	$BO_i=INP_i/ИБР_i$	22.11.04. № 670				
2007	260 418 336	$BO_i=INP_i/ИБР_i$	18.09.06. № 580	Два этапа (1 уровень критерий выравнивания бюджетной обеспеченности – 60%, 1 уровень критерий выравнивания бюджетной обеспеченности – 100%) + средства, для доведения ФФПР до уровня пред. года			
2008	328 647 620	$BO_i=INP_i/ИБР_i$	18.04.07 прот. №38				
2009	373 995 658	$BO_i=INP_i/ИБР_i$	05.08.08 прот. №40	Два этапа (1 уровень критерий выравнивания БО – 60%, 1 уровень критерий выравнивания БО – 100%) + средства, для доведения ФФПР до уровня пред. года (ежегодное уменьшение до 2011)			

¹⁶ Составлена автором по материалам Министерства финансов Российской Федерации: <http://www1.minfin.ru/rubudget/regions/mb/>

С 1 января 2009 г. снова были внесены коррективы в методику распределения ФФПР. Эти изменения направлены на повышение объективности расчета бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Устанавливается ограниченный срок действия для осуществления распределения дополнительных дотаций, необходимых для доведения объемов ФФПР на очередной финансовый год до уровня текущего финансового года, а также установление уровня доведения в 2009 году — до 90%, в 2010 году — до 80% и в 2011 году — до 50% от уровня предшествующего финансового года.

При этом с 2012 года дополнительные средства, необходимые для доведения объемов дотаций на очередной финансовый год до уровня предшествующего финансового года в составе ФФПР, предусматриваться не будут [1].

Основными исходными данными, характеризующими субъект для федеральных органов исполнительной власти, являются индексы уровня бюджетных расходов и уровня налогового потенциала.

Индекс бюджетных расходов (ИБР) на современном этапе бюджетной реформы является суммой трех коэффициентов: коэффициент заработной платы, коэффициент уровня цен и коэффициента расходов на жилищно-коммунальные услуги. Индекс бюджетных расходов является комплексной оценкой расходной части бюджета субъекта и вычисляется на основе большого массива данных (включающих численность постоянного населения, районный коэффициент заработной плате, зональный коэффициент учета компенсаций транспортных расходов, долю населения, проживающего в мелких населенных пунктах, коэффициент расселения, отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в регионе к среднему по Российской Федерации и др.).

Индекс налогового потенциала (ИНП) также является комплексной оценкой уровня самой большой статьи собственных доходов субъекта — налоговой. Он включает в себя данные о налоговом потенциале по следующим видам налогов: налогу на прибыль; налогу на доходы физических лиц; акцизам на алкогольную продукцию, спирт этиловый, вина и пиво; единому налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения; единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности; налогу на имущество организаций; налогу на добычу полезных ископаемых; по акцизам на алкогольную продукцию, зачисляемым по нормативам; по акцизам на нефтепродукты, зачисляемым по нормативам; по прочим налогам.

Спрогнозированные данные по ИНП и ИБР для регионов, входящих в состав ЮФО, представлены в табл. 2.

Все изменения порядка распределения средств ФФПР всегда были направлены на повышение доходов наименее обеспеченных субъектов Российской Федерации. Но при этом стремились создать или сохранить стимулы к повышению уровня собственных доходов субъектов, таким образом, чтобы даже после применения выравнивающих механизмов, субъект Российской Федерации, имевший до получения финансовой помощи более высокий уровень доходов в расчете на одного жителя с учетом удорожающих факторов, сохранял свое преимущество.

Таблица 2

Скорректированные значения индекса налогового потенциала и индекса бюджетных расходов субъектов, входящих в состав ЮФО, 2008–2010 гг.¹⁷

	ИНП			ИБР		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Республика Адыгея	0,259	0,245	0,244	0,8677	0,8544	0,8542
Республика Дагестан	0,150	0,151	0,153	0,8331	0,8489	0,8581
Ингушская Республика	0,080	0,080	0,080	0,8312	0,8620	0,8620
Кабардино-Балкарская Республика	0,233	0,229	0,221	0,7841	0,7787	0,7785
Республика Калмыкия	0,262	0,265	0,265	0,8476	0,8415	0,8397
Карачаево-Черкесская Республика	0,221	0,230	0,233	0,9189	0,9080	0,9076
Республика Северная Осетия — Алания	0,330	0,335	0,337	0,8320	0,8186	0,8190
Краснодарский край	0,542	0,533	0,539	0,8221	0,8115	0,8116
Ставропольский край	0,415	0,431	0,441	0,8445	0,8352	0,8349
Астраханская область	0,533	0,520	0,513	0,7914	0,7933	0,7929
Волгоградская область	0,531	0,577	0,595	0,8120	0,8207	0,8204
Ростовская область	0,411	0,422	0,442	0,8361	0,8331	0,8329

В основе всех современных методик распределения средств ФФПР между субъектами Российской Федерации, лежит оценка реальной бюджетной обеспеченности регионов на основе объективных расходных потребностей (индексы бюджетных расходов) и налоговых ресурсов (индексы налогового потенциала) [7].

¹⁷ Составлена автором

Трансферты ФФПР распределяются таким образом, чтобы повысить бюджетную обеспеченность регионов с удельными (в расчете на душу населения) налоговыми ресурсами ниже среднероссийского уровня, гарантировав наименее развитым территориям минимальный уровень бюджетной обеспеченности. При этом ни один дотационный регион после распределения трансфертов не может по бюджетной обеспеченности не только опередить, но даже и догнать какой-либо регион, не получающий трансфертов.

Разработанная методика расчета ФФПР для субъектов РФ дает возможность проанализировать изменения воспроизводственных условий региона от уровня его дотационности. Вопрос распределения средств фонда финансовой поддержки регионов между субъектами Российской Федерации требует более детального рассмотрения с точки зрения стимулирования регионов к увеличению собственных доходов.

Нами осуществлено прогнозирование уровня дотационности бюджетов субъектов Федерации, входящих в состав ЮФО, с учетом всех произошедших изменений в указанной методике (в частности, изменения в области распределения дополнительных дотаций (2008 г.), а также в части распределения дополнительных дотаций, необходимых для доведения объемов дотаций на очередной финансовый год до уровня текущего финансового года, ограничения срока действия для осуществления распределения этих дотаций и установления ежегодно уменьшающихся уровней доведения дополнительной дотации [3]).

В табл. 3 представлены статистические данные об объеме ФФПР в 2008 году по субъектам ЮФО. Из таблицы видно, как работает механизм стимулирования распорядителей бюджетных средств в рамках новой методики расчета ФФПР.

Те субъекты, которые в недостаточной мере используют свой потенциал для увеличения собственных доходов регионального бюджета, получают сравнительно меньший объем денежных средств на душу населения и имеют максимальное уменьшение средств расчетного ФФПР за счет отрицательного значения дополнительной дотации.

Для дальнейшего анализа эффективности рассмотренных методик с точки зрения стимулирования экономической самостоятельности регионов необходимо спрогнозировать динамику трансфертов ФФПР в Ростовской области и проанализировать их возможное воздействие на воспроизводственные условия в регионе. При этом будем рассматривать систему межбюджетных отношений как внешний фактор для развития региональной экономики. В тоже время величины трансфертов, получаемых регионом, не являются однозначно зависимыми только от политики Правительства Российской Федерации, что видно из рассмотренных методик. Региональные органы власти за счет повышения эффективности экономической политики могут влиять на величины получаемых средств финансовой поддержки в сторону их увеличения.

Таблица 3

Распределение средств ФФПР в 2008 году по субъектам РФ, входящим в состав ЮФО¹⁸

Субъекты Российской Федерации	ИНП	ИБР	БО	Расчетный ФФПР на 2008 год	ФФПР на 2008 год (с учетом компенсации)
Республика Адыгея	0,2588	0,8673	0,2985	3 180 296,1	3 161 732
Республика Дагестан	0,1498	0,8325	0,1800	23 819 013,8	23 080 915
Ингушская Республика	0,0815	0,8306	0,0982	5 094 396,7	5 017 069
Кабардино-Балкарская Республика	0,2369	0,7838	0,3022	5 747 066,2	5 665 163
Республика Калмыкия	0,2713	0,8473	0,3202	1 911 574,3	1 890 994
Карачаево-Черкесская Республика	0,2237	0,9186	0,2435	3 751 825,1	3 667 082
Республика Северная Осетия — Алания	0,3305	0,8315	0,3975	3 592 849,7	3 592 850
Чеченская Республика	0,0815	0,8306	0,0982	12 163 787,6	11 979 154
Краснодарский край	0,5414	0,8217	0,6589	6 404 093,0	6 387 534
Ставропольский край	0,4139	0,8440	0,4904	9 496 797,6	9 354 439
Астраханская область	0,5338	0,7906	0,6752	1 144 360,7	927 300
Волгоградская область	0,5356	0,8119	0,6597	3 264 498,7	3 094 506
Ростовская область	0,4129	0,8356	0,4941	14 642 426,6	13 865 086

Исходными данными для расчетов были значения численности населения, индекса налогового потенциала и индекса бюджетных расходов субъектов Российской Федерации (табл. 4), опубликованные на портале Министерства финансов Российской Федерации [8].

¹⁸ Составлена автором по материалам Министерства финансов Российской Федерации: <http://www1.minfin.ru/rubudget/regions/mb/>

Таблица 4

Численность постоянного населения, индекс налогового потенциала и индекс бюджетных расходов субъектов Российской Федерации¹⁹

Субъекты Российской Федерации	2007			2008			2009		
	Численность населения	ИНП	ИБР	Численность населения	ИНП	ИБР	Численность населения	ИНП	ИБР
Республика Адыгея	442,7	0,2413	0,8564	442,7	0,2588	0,8673	441	0,237	0,857
Республика Дагестан	2641,0	0,2036	0,8496	2641,0	0,1498	0,8325	2688	0,149	0,851
Ингушская Республика	487,0	0,1133	0,8692	487,0	0,0815	0,8306	500	0,079	0,864
Кабардино-Балкарская Республика	894,0	0,2430	0,7904	894,0	0,2369	0,7838	891	0,214	0,781
Республика Калмыкия	288,7	0,2735	0,8570	288,7	0,2713	0,8473	286	0,269	0,841
Карачаево-Черкесская Республика	431,5	0,2712	0,9253	431,5	0,2237	0,9186	427	0,224	0,911
Республика Северная Осетия — Алания	702,3	0,2863	0,8179	702,3	0,3305	0,8315	702	0,296	0,821
Чеченская Республика	1162,8	0,1133	0,8692	1162,8	0,0815	0,8306	1209	0,000	0,000
Краснодарский край	5096,6	0,5523	0,8506	5096,6	0,5414	0,8217	5122	0,509	0,814
Ставропольский край	2710,3	0,4288	0,8637	2710,3	0,4139	0,8440	2705	0,381	0,837
Астраханская область	994,2	0,8165	0,7975	994,2	0,5338	0,7906	1001	0,498	0,795
Волгоградская область	2635,7	0,6079	0,8169	2635,7	0,5356	0,8119	2609	0,552	0,823
Ростовская область	4303,5	0,4492	0,8317	4303,5	0,4129	0,8356	4254	0,414	0,835
ЮФО	22790,3			22790,3			22835,2		
РФ	142754	1,0000	1,0000	142754	1,0000	1,0000	142009	1,000	1,000

Нами были разработаны три варианта (сценария) прогноза уровня финансовой поддержки субъектов ЮФО.

Первый из них строился на наиболее оптимистичном взгляде на экономическую ситуацию в Российской Федерации, когда кризисные явления пойдут на спад уже к концу 2009 года. Инфляция в Российской Федерации по итогам 2008 года составила 13,3%, а в 2009 не превысит 14% (табл. 5).

Таблица 5

Прогнозируемый уровень инфляции в Российской Федерации²⁰

	2007	2008 (оценка)	2009 (прогноз)	2010 (прогноз)	2011 (прогноз)
Реальная инфляция в РФ (оптимистичный прогноз)	11,90%	13,30%	14,00%	13,00%	11,00%
Реальная инфляция в РФ (пессимистичный прогноз)	11,90%	13,30%	15,00%	15,00%	14,00%
Планируемая инфляция в РФ	11,90%	13,30%	8,50%	7%	6,80%

Второй прогноз был основан на пессимистическом взгляде на развитие кризиса в России и мире вообще. Уровень инфляции фиксировался на уровне 15% (табл. 5) в 2010 и 2011 годах. Расчеты проводились на основе методик, описанных выше.

Третий прогноз был сделан на основе экстраполяции имеющихся данных об уровне ФФПР за последние 10 лет на основе законов статистики.

В табл. 6-8 представлены официальные данные о размере ФФПР и результаты расчетов ФФПР по 5 субъектам-лидерам Южного федерального округа.

По данным табл. 6 видно, что даже при наиболее оптимистичном взгляде на экономическую ситуацию в Российской Федерации расхождения в расчетных и официальных данных составляют к 2011 году в среднем 35%. По прогнозам Министерства финансов к 2011 году Краснодарский край, Астраханская и Волгоградская области должны выйти из статуса дотационных субъектов, однако исходя из проведенных расчетов это маловероятно.

¹⁹ Составлена автором по материалам Министерства финансов Российской Федерации: <http://www1.minfin.ru/ru/budget/regions/mb/>

²⁰ Составлена автором .

Таблица 6

Сравнительный анализ данных о размере ФФПР по 5 субъектам-лидерам ЮФО²¹

ФФПР (тыс. руб.)	2007	2008 (оценка)	2009 (прогноз)	2010 (прогноз)	2011 (прогноз)
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ					
РФ	260418336	328647620	373995658	400175354	427387278
ЮФО	75930084	91683824	108316399	101200791	111257465
Краснодарский край	5903544	6387534	5748781	3533170	
Ставропольский край	8174088	9354439	11191055	9307297	10641150
Астраханская область		927300	966830	678666	
Волгоградская область	2213351	3094506	2785056	1391361	
Ростовская область	9854422	13865086	13676031	11046460	9139801
ОПТИМИСТИЧНЫЙ					
РФ	260418336	328647620	373995658	400175354	422615093
ЮФО	75930084	91683824	108313712	120038418	139497575
Краснодарский край	5903544	6387534	5748781	5096798	5537446
Ставропольский край	8174088	9354439	11190689	12686349	13117901
Астраханская область		927300	966731	870082	936894
Волгоградская область	2213351	3094506	2785056	2405800	2734121
Ростовская область	9854422	13865086	13675418	15249544	14265306
ПЕССИМИСТИЧНЫЙ					
РФ	260418336	328647620	388955484	430095007	437574920
ЮФО	75930084	91683824	109301699	120451430	140369933
Краснодарский край	5903544	6387534	5771066	5303736	5681025
Ставропольский край	8174088	9354439	11349898	12686349	13175543
Астраханская область		927300	966731	870082	958556
Волгоградская область	2213351	3094506	2807355	2611874	2789278
Ростовская область	9854422	13865086	13877534	15248215	14492424

Из таблицы 6 видно, что пессимистичный прогноз, предусматривающий наличие кризисных явлений в 2010 и 2011 годах, с соответствующими уровнями инфляции 15% и 15%, отличается от оптимистичного к 2011 году не более чем на 3%. Это связано с тем, что основной спад социально-экономических показателей произошел еще в 2009 году. Даже если Российская Федерация выйдет из экономического кризиса к 2010 году, стабилизация ситуации не произойдет за 1 год.

Прогноз дотаций ФФПР на основе законов статистики (табл. 7) не учитывает изменения в экономической ситуации в регионе и стране вообще.

Таблица 7

Прогноз размера ФФПР на основе статистической экстраполяции²²

ФФПР (тыс. руб.)	2007	2008 (оценка)	2009 (прогноз)	2010 (прогноз)	2011 (прогноз)
Экстраполированные значения объема ФФПР по РФ	248702071	291408118	372357753	422615093	448196397
Экстраполированные значения объема ФФПР по ЮФО	70941185	84965763	103877772	122397531	113344886
Экстраполяция ФФПР по РО	9854422	13865086	13676031	15453915	17308385

Эти данные получены на основе расчета линейной тенденции изменений размера ФФПР за последние 10 лет. Результаты этих расчетов со средней вероятностью ошибки 0,5% повторяют результаты пессимистического прогноза на основе официальных методик.

Ростовская область в течение последних трех лет стремится выйти из статуса дотационного субъекта. Для этого необходимо преодолеть границу 20% уровня дотационности бюджета области. Уровень дотационности Ростовской области по итогам проведенного анализа представлен в табл. 8.

²¹ Составлена автором по материалам Министерства Финансов Российской Федерации: <http://www1.minfin.ru/ru/budget/regions/mb/>

²² Составлена автором.

Таблица 8

Уровень дотационности Ростовской области²³

Дотационность бюджета РО	2007	2008 (оценка)	2009 (прогноз)	2010 (прогноз)	2011 (прогноз)
официальные данные	21%	21%	21%	14%	10%
оптимистичный прогноз	21%	21%	21%	21%	19%
пессимистичный прогноз	21%	21%	22%	21%	19%
экстраполяция значений	21%	21%	21%	21%	23%

Как видно, в ближайшие 2 года, по данным расчетов, Ростовская область не сможет снизить уровень зависимости своей экономики от средств федерального бюджета.

Таким образом, расчеты, произведенные нами, дают основу для выявления основных направлений совершенствования социально-экономической политики региона на примере Ростовской области. Основным выводом, который необходимо сделать на основе полученных прогнозов, является необходимость поиска возможных путей снижения уровня дотационности бюджета Ростовской области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Изменения, которые вносятся в постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 года № 670 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации» (поручение Правительства Российской Федерации от 10 апреля 2008 г. № ВЗ-П13-2194)
2. Методика распределения средств Фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации на 2001 г., основана на Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 гг., одобрена постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 1998 г. № 862.
3. «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670» (поручение Правительства Российской Федерации от 10 апреля 2008 г. № ВЗ-П13-2194).
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 «О распределении дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации».
5. Постановление Правительство РФ от 18 сентября 2006 г. № 580 «О внесении изменений в методику распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, утвержденную постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670».
6. Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года // Постановление Правительства Российской Федерации от 15 августа 2001 г. № 584 «О программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года»; Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006–2008 годах (одобрена распоряжением Правительства РФ от 3 апреля 2006 г. № 467-р) и др.
7. Христенко В. Развитие бюджетного федерализма в России: от разделения денег к разделению полномочий // Российская газета // www.rg.ru/anons/arc_2001/0217/1.shtml
8. <http://www1.minfin.ru/ru/budget/regions/>

²³ Составлена автором.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ, ТЕНДЕНЦИЙ И ПРИОРИТЕТОВ УПРАВЛЕНИЯ АНТИДЕПРЕССИВНЫМ РАЗВИТИЕМ ГОРНОГО РЕГИОНА

Т.А. МАКИТОВ,

соискатель,

кафедры государственного и муниципального управления,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185;

Б.Б. УЯНАЕВ,

кандидат экономических наук, доцент,

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

В статье рассмотрены проблемы становления местного самоуправления. Даны методические подходы моделирования принципов, тенденций и приоритетов управления антидепрессивным развитием горного региона

Ключевые слова: моделирование; местное самоуправление; приоритеты; антидепрессивное развитие; горный регион.

Коды классификатора JEL: R13, R58.

Важным результатом первого этапа становления местного самоуправления в современной России стало более полное осознание роли местной общины в системе российской государственности: сильное местное сообщество — основа сильного государства. Политические, социальные, экономические интересы граждан связаны с интересами государства, прежде всего, через групповые интересы жителей одного города, села, района, реализуемые посредством самоуправления [2]. Сегодня, когда столь сильно стремление отдельных регионов к обособлению, именно местное самоуправление может стать носителем консолидации усилий человека, местной общины, государственной власти федерального и регионального уровня, направленных на возрождение жизненных перспектив каждого человека, на создание благоприятного экономического, социального, экологического, духовного потенциала того большого или малого поселения, где протекает человеческая жизнь.

Первый этап становления местного самоуправления позволяет увидеть во многих городах и районах большую жажду деятельности местных сил, готовых к терпеливому и прочному строительству демократических механизмов решения насущных проблем повседневной жизни: достойного содержания домов, квартир, больниц, яслей, школ; содействия росту муниципальной экономики, местной экономической инициативы; защиты в своей местности еще не отравленных воздуха и воды; полезной для населения территории разработки ее природных богатств. Этой проблеме уже посвящен большой пласт литературы [1, 2, 3].

Наряду с этим, местное самоуправление в современной России не стало еще подлинным самоуправлением народа, а скорее играет роль нижней ступени в системе государственной власти, концентрируя во многом результаты ее бюрократических тенденций.

Этот факт является внешним выражением незавершенности формирования института местного самоуправления как субъекта властных полномочий, как субъекта осуществляющего взаимодействие с органами государственной власти в целях повышения благосостояния граждан.

Повсеместное создание в России органов местного самоуправления не означает еще, что реализуется реформа местного самоуправления, она должна еще только начаться.

Сегодня решена только часть задач становления местного самоуправления. Ранее выполнявшиеся государством функции в сфере социально-экономического развития городов и районов, социальной защиты граждан, содержания здравоохранения и образования, транспорта, жилищного фонда были в значительной мере переданы местному самоуправлению, что получило законодательное оформление в качестве определения вопросов местного значения.

В то же время полномочия, соответствующие этим переданным функциям, законодательно не отрегулированы и по факту остаются преимущественно в компетенции органов государственной власти. Не отрегулированы и технологии взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления в осуществлении функций, которые одновременно имеют и государственный и муниципальный уровень.

Сегодня за недоработки в законодательном обеспечении гарантий местного самоуправления, его полномочий расплачивается население России, в глазах которого дискредитируется сама идея местного самоуправления, оставленного наедине с повседневными проблемами — без денег, практически без весомых прав в недропользовании и землепользовании, без инструментов влияния на социально-экономическое развитие «самоуправляемой» территории, без форм участия в законодательной деятельности и формировании социально-экономической политики государства.

Несмотря на законодательно оформленные общие принципы местного самоуправления, государственные чиновники распределяют местным бюджетам реальные доходные источники, а попутно и решают, какими вопросами позволено заниматься местному самоуправлению. В финансовых управлениях администраций субъектов федерации не уменьшаются очереди местных представителей, занятых согласованием расходов и доходов местных бюджетов.

Региональные власти повсеместно заняты тяжбой с властями федеральными по поводу неумеренной централизации бюджетных доходов в федеральном бюджете. Но «дурной пример заразителен» — под лозунгом формирования «минимальных бюджетов» с территорий муниципальных образований изымаются доходы на уровень региональных бюджетов. Государственные чиновники, сначала изъяв доходы, получают возможность их делить. Да так, что даже благополучные по налоговой базе города и районы не могут мечтать о каком-либо ином бюджете, кроме так называемого минимального и ставятся в зависимость от благосклонности региональных властей. Суть дела не меняется от того, как идет эта «раздача» регулирующих доходных источников — через прямое согласование расходов местного бюджета или через установление норм расходов местных бюджетов региональным законодательством.

Под предлогом «юной неопытности» или «нестойкости» местного самоуправления, вводятся нормы для формирования минимальных бюджетов. Такими нормами государственные чиновники буквально «связывают руки» местной инициативе.

В любом случае — при нормировании или прямом контроле за местными бюджетами — вне сферы «бюрократического внимания» остается социально-экономическое развитие, то есть важнейший вопрос, отнесенный федеральным законодательством к предметам ведения местного самоуправления. Это является прямым следствием того, что федеральное законодательство не отрегулировало еще полномочия местного самоуправления как полноценного субъекта властных отношений.

Сегодня федеральным законодательством регулирование межбюджетных отношений (бюджет субъекта федерации — местный бюджет) отнесено к компетенции субъекта федерации. Однако федеральное законодательство фактически не установило ни правила такого регулирования, ни права в этом процессе местного самоуправления.

Действующее федеральное законодательство, с одной стороны:

- обязало органы государственной власти субъекта Федерации обеспечить «сбалансированность минимальных местных бюджетов на основе нормативов минимальной бюджетной обеспеченности»;
- обязало местное самоуправление удовлетворить основные жизненные потребности населения в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований на уровне не ниже минимальных государственных социальных стандартов;

с другой стороны:

- ◆ не установило этих самых «нормативов» и «стандартов» в форме, позволяющей применять их для определения гарантированного минимального местного бюджета.

Эти незавершенность законодательства не позволяет местному самоуправлению потребовать закрепления за местным бюджетом необходимых доходных источников, регулирование которых и осуществляется органами государственной власти субъектов федерации по своему усмотрению. Более того, сама не получившая в полном объеме законодательного выражения идея минимального бюджета позволяет органам власти субъекта федерации под «лозунгом» гарантий минимального местного бюджета свести все местные бюджеты к минимальному уровню, в одностороннем порядке определенному региональными государственными органами.

При этом местный бюджет, так называемые «гарантии» местного самоуправления, его права и полномочия в сфере решения вопросов местного значения — поставлены в полную зависимость от воли органов государственной власти субъекта федерации.

Неготовность органов государственной власти установить минимальные государственные социальные стандарты связана, прежде всего, с объективной невозможностью ввести стандарты единые для всех муниципальных образований. Следовательно, возможно более перспективным будет поиск иной конструктивной идеи обеспечения финансовых гарантий самостоятельности местного самоуправления, например, на основе установления федеральным законодательством иного, более реального перечня налогов, подлежащих зачислению в местные бюджеты, достаточно для того, чтобы типичное муниципальное образование могло получить за этот счет доходы местного бюджета, достаточные для саморазвития и решения вопросов местного значения. При этом регулирование межбюджетных отношений могло бы затрагивать только те муниципальные образования, экономика которых явно не достаточна для саморазвития, нуждается в государственном структурном регулировании, а население — в государственной поддержке.

Без консолидации усилий местного самоуправления и государственной власти, без сознания прочного экономического фундамента каждого муниципального образования — никакими нормами не обеспечить достойный качественный уровень ни образования, ни медицинского обслуживания. Социально-экономическое развитие страны начинается с развития конкретного города и района, поэтому оно нуждается в инициативе местных сил, основанной на самом точном знании местных условий и подкрепленной реальными правами и финансовыми ресурсами.

Реформа местного самоуправления, воплощая принцип представительства местного самоуправления в органах государственной власти, реализует на деле политическую волю к становлению местного самоуправления в современной России через:

- принятие законов, стимулирующих заинтересованность и дающих реальные возможности для упорной работы местных сил в сфере социально-экономического развития совей небольшой территории;
- принятие законов, ограничивающих изъятие доходных источников с муниципальной территории в сферу перераспределительной деятельности региональных государственных чиновников;
- принятие законов, определяющих государственные минимальные социальные стандарты как стандарты не выживания, а саморазвития муниципальных образований, которого так ждет Россия;
- принятие многоуровневых программ развития территорий, в которых национальная идея возрождения России найдет воплощение в виде понятной и конкретной перспективы для данного города, села и района, исходя из его возможностей — в виде перспективы для развития в нем науки, высоких технологий, машиностроения, лесопереработки, производства продуктов питания, либо туризма и т.д.

Обратимся к разработке одного из вариантов программы оптимизации и совершенствования управления антидепрессивным развитием горного региона — Эльбрусского района Кабардино-Балкарской республики.

Стратегию развития предприятия (горно-обогатительных комбинатов) можно определить как систему управленческих и организационных решений, направленных на реализацию задач предприятия и выполнение обозначенной миссии. При этом процесс разработки стратегии можно разделить на четыре этапа:

1. Определение стратегического положения предприятия по отдельным факторам;
2. Обобщенная оценка совокупного взаимодействия внутренних и внешних факторов;
3. Определение стратегических альтернатив;
4. Выработка стратегии, удовлетворяющей сложившейся ситуации и задачам компании.

Рассматривая экономическое состояние Тырныаузского ГОКа, как представителя горнодобывающей отрасли, можно отметить, что в условиях, развивающихся рыночных отношений. ГОКи должны выполнять следующие функции:

- ❖ самостоятельно, ориентируясь только на потребительский спрос и собственные финансово-экономические выгоды. Определять номенклатуру и объемы выпускаемой продукции, а также выбирать покупателей товаров и поставщиков сырья и оборудования;
- ❖ самостоятельно осуществлять управление финансами и иными активами;
- ❖ осуществлять самостоятельную политику в управлении персоналом, определять условия найма и увольнения работников, а также экономическое стимулирование их деятельности.

Комбинат всегда должен быть адекватен окружающей среде и его деятельность должна меняться вслед за изменениями внешних условий (факторов). Изменениям в целях оптимизации и совершенствования должны подвергаться все элементы системы управления комбината:

- управление продажами;
- структура комбината, распределение властных полномочий и функциональных обязанностей;
- управление корпоративными финансами;
- управление персоналом.

Жесткая политика правительства России, направленная на удержание темпов инфляции за счет ограничения денежной массы породила острый дефицит денег практически у всех субъектов экономики России. Вследствие этого финансово-экономическое состояние традиционных отечественных корпоративных потребителей резко ухудшилось, снизился платежеспособный спрос на любую продукцию. ОАО «Гидрометаллург» (г. Нальчик) столкнулось с обвальным падением объемов продаж за деньги и резким ухудшением состояния «кассы-банка» предприятия. Вследствие этого стало невозможно использовать для совершения текущих платежей и получения экспортной выручки расчетных счетов предприятия.

При этом очевидные экономические преимущества предприятия (такие, как современная инженерно-технологическая база, достаточно выгодное географическое расположение, квалифицированный инженерно-технический персонал) не могут быть использованы в полной мере.

Тяжелое финансовое положение предприятия не дает возможности осуществления каких-либо инвестиционных программ в частности, по увеличению объемов горных работ, что, в свою очередь не позволяет увеличить объем продаж, а следовательно, Тырныаузскому горно-обогатительному комбинату трудно выйти из финансового кризиса.

Груз долгов перед бюджетом и внебюджетными фондами и постоянная угроза банкротства заставляет руководство комбината заниматься производственными задачами, и не имеет возможности уделять достаточного времени решению проблем стратегического характера, к числу которых относятся вопросы совершенствования системы управления комбинатом.

Проведенный анализ показал, что наиболее рациональным путем развития является серьезная управленческая реорганизация внутри ОАО «Тырныаузский ГОК» по следующим основным направлениям:

- оптимизация структуры комбината;
- совершенствование системы управления корпоративными финансами;
- совершенствование системы управления персоналом.

Исследование административно-управленческой структуры комбината показали, что компания имеет функциональную структуру и является сильно специализированной. При данной структуре каждое подразделение четко выполняет определенные функции в общей цепочке процесса производства продукции.

Подобная структура является оптимальной для компаний малого и среднего размера, работающих на стабильном рынке в условиях стабильной экономической ситуации.

Тырныауский ГОК создавался и развивался в тот период экономической истории нашей страны, когда функциональная структура управления являлась оптимальной и отлично работала. Рынок сбыта был предопределен и стабилен. Его емкость превышала производственные возможности комбината. Требовалось только производить продукцию и наращивать объемы производства. Для таких условий размер предприятия роли не играет, и функциональная структура управления работает лучше любой другой.

При указанных условиях система имеет следующие преимущества:

- внутренние организационные связи ясно очерчены.
- система позволяет повышать и совершенствовать профессиональный уровень технических специалистов.
- система управления и контроля относительно проста.
- может быть обеспечено конкурентное преимущество (существенное снижение затрат на единицу продукции) через повышение качества работы функциональных подразделений.
- накладные расходы относительно низки.

В тоже время система имеет и некоторые недостатки:

- система способствует развитию узких специалистов, нежели управляющих.
- ответственность за финансовые результаты деятельности компании несет исключительно узкий круг высших руководителей.
- структура «сопротивляется» развитию предприятия, расширению функций и властных полномочий «новых» структурных подразделений.
- руководители подразделений ориентированы на текущую рутинную работу в ущерб долгосрочному стратегическому развитию.
- фактически, рыночно ориентированными по типу своей деятельности являются лишь в какой-то степени подразделения, входящие в службу коммерческого директора и директора по экономике и финансам.

Нынешнюю структуру управления следовало усовершенствовать, с тем, чтобы она смогла решать следующие стратегические задачи:

1. Развитие службы маркетинга, совершенствования механизмов продаж, диверсификации и выхода на новые рынки.
2. Создание системы «центров прибыли».
3. Создание системы управления корпоративными финансами, обеспечивающей возможность финансово-экономической оценки и персонализированного вклада отдельных структурных подразделений в «успехи» и «поражения» комбината.
4. Создание прямой связи между личным доходом работников и их вкладом в «успехи» комбината.

Решение поставленных стратегических целей может быть достигнуто при дивизиональной структуре построения компании. Ее принципиальная схема приведена на рис. 1.

При построении корпоративной дивизиональной структуры на комбинате создаются «самостоятельные» подразделения, каждое из которых работает на определенном сегменте рынка (может быть внутри самого комбината), является центром прибыли для всего предприятия и имеет в своем подчинении вспомогательные службы, обеспечивающие его максимальную самостоятельность. К таким вспомогательным службам относятся: служба маркетинга, служба реализации, бухгалтерия, экономическая служба, служба планирования, снабжения. На высшее руководство комбината и центральные службы возлагаются задачи стратегического планирования, развития перераспределения ресурсов по подразделениям. Классическими примерами построения компаний по дивизиональному принципу могут служить крупные иностранные корпорации Samsung, Ford и др.

Фактически многие подразделения ОАО «Тырныауский ГОК» (такие как животноводческий и сельскохозяйственный комплексы, цех общественного питания) не связаны напрямую с производством основной продукции и могут соответствовать дивизиональным принципам управления. Другие подразделения (такие как автотранспортный цех, служба главного энергетика) выполняют задачи не только основного производства (т.е. производственной цепочки «Рудоправление => Дробильно-обогащительная фабрика => Цех производства окатыша»), но и работает на других потребителей.

Таким образом, дивизиональная структура управления предусматривает единственный критерий оценки деятельности любого самостоятельного подразделения: финансовый результат — прибыль, полученная в результате работы. Все остальные показатели (нормы затрат на рубль товарной продукции, загруженность производства) играют второстепенную роль, т.к. они показывают неэффективность работы подразделения, а уровень развития фантазии управленцев.

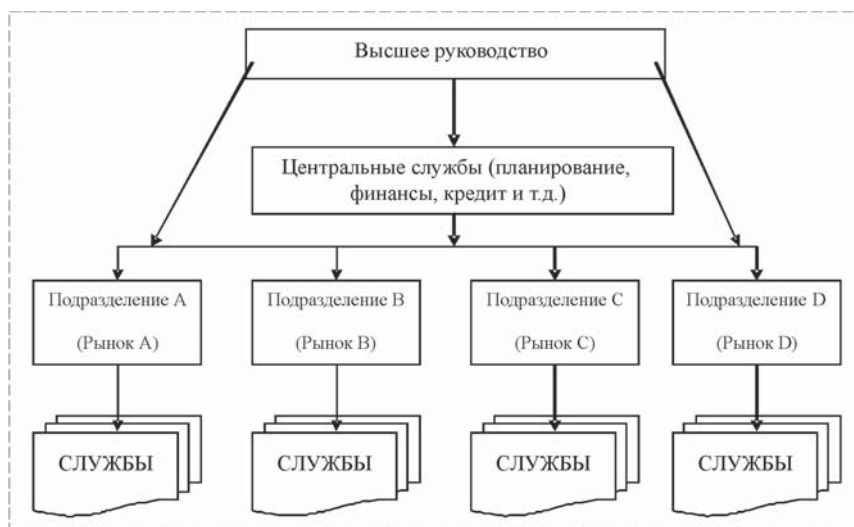


Рис 1. Принципы построения дивизиональной структуры управления

Преимущества дивизиональной структуры:

- ◆ позволяет уйти от «общего котловой системы» и оценивать экономическую эффективность работы разных структурных подразделений, производящих отличную друг от друга продукцию (услуги), их вклад в общее состояние предприятия.
- ◆ обеспечивает наличие нескольких «центров прибыли».
- ◆ осуществляется делегирование экономической ответственности за принимаемые решения на уровень руководителей структурных подразделений. Они становятся партнерами генерального директора заинтересованными в достижении финансового результата.
- ◆ способствует росту, как менеджеров, так и технических специалистов.
- ◆ система управления компанией становится более гибкой и способна приспосабливаться к изменениям.
- ◆ высшее руководство может отойти от «текучки» и сконцентрироваться на решении стратегических задач.
- ◆ быстрое внедрение новых идей, как технологических, так и маркетинговых.
- ◆ система выявляет управленческие таланты и воспитывает менеджеров-предпринимателей среди широкого круга сотрудников компании.
- ◆ относительно просто организационно может быть начат новый вид деятельности (производство нового продукта или услуг) или произведено сворачивание одного из существующих видов деятельности.

В результате проведенных исследований определены также ограничения системы:

- Могут возникать конфликты между «самостоятельными» структурными подразделениями при распределении ресурсов.
- Могут возникать нестыковки в управлении (двойное подчинение).
- ◆ дублирование усилий и затрат ресурсов различными подразделениями.
- ◆ структурные подразделения могут сконцентрировать свое внимание на получении краткосрочной прибыли.

При неизбежной разности в эффективности деятельности и скорости развития могут возникнуть сложности с объективной оценкой вклада каждого подразделения в решении общих проблем предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. СПб.: Питерком, 1996.
2. Лексин В.Н., Шведов Н.А. Государство и регионы. Теория и практика регулирования территориального развития. М.: УРСС, 1997.
3. Мисаков В.С., Уянаев Б.Б. Методологические аспекты территориального экономического развития. Нальчик: ЗАО «Насып», 2008.

ФИНАНСОВАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ И РОЛЬ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ В ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИИ

Н.А. ЛЫСКОВА,

старший преподаватель,

МОУ «Волжский институт экономики, педагогики и права»,

e-mail: lnatalia7405@rambler.ru

Финансовая самостоятельность муниципалитетов и роль местных налогов в ее обеспечении. В статье рассмотрены источники формирования местных бюджетов. Рассчитаны доли местных налогов в доходах местных бюджетов. По расчетам сделаны выводы о том, что фискальная самостоятельность за последние годы по доходам местного самоуправления существенно снизилась. Предложены меры в направлении обеспечения необходимой финансовой самостоятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: финансовая самостоятельность; местные налоги; местный бюджет; органы местного самоуправления; муниципальные экономические интересы; собственные доходы; налоговые доходы; неналоговые доходы; безвозмездные поступления.

Коды классификатора JEL: R51.

Конституция РФ закрепила принцип самостоятельности местного самоуправления. В то же время реализация данного принципа невозможна без достаточной финансовой основы, так как эффективность деятельности местного самоуправления определяется, прежде всего, материально-финансовыми ресурсами, имеющимися в его распоряжении.

Многие годы в нашей стране отсутствовала независимость местных бюджетов. Но путь к решению этой проблемы стали искать не на основе увеличения местных налогов, что должно было привести к перераспределению средств между ними и федеральными налогами, а на основе причисления к собственным доходам местных бюджетов почти всех поступлений из вышестоящих бюджетов.

С экономической точки зрения такое отнесение доходов может быть и оправданно. Действительно, если средства переданы из вышестоящих бюджетов в нижестоящие, и тем более на долговременной основе, то их можно считать собственными доходами. Но если рассматривать такие действия с позиции управления этими источниками, то признать их собственными вряд ли оправданно. Юрисдикция на федеральные и региональные налоги находится у федеральных и региональных органов власти. Местные органы власти не вправе вносить изменения ни в законодательные, ни в инструктивные документы, регулирующие статус, величины и порядок взимания этих налогов. Это в свою очередь ограничивает процесс управления местными властями такими налогами [6].

Поэтому вряд ли можно признать собственными доходами местных бюджетов доли федеральных налогов и доли налогов субъектов Российской Федерации, поступающие в местный бюджет, безвозмездные и безвозвратные перечисления, к которым относятся дотации, субвенции, субсидии. Цель последних — оказание финансовой помощи территориям. Относя источники местных бюджетов к собственным, необходимо исходить из того, может ли субъект управления (местные органы власти) воздействовать на величину этих источников, время их поступления в бюджет, направления использования.

С учетом этого все источники формирования местных бюджетов можно разделить на четыре группы: собственные, перераспределяемые, заемные и привлеченные средства.

1. Собственные доходы — средства, полученные территориальными органами власти в соответствии с наделенными законодательством налогово-бюджетными и имущественными полномочиями и полученные вследствие принятых ими законодательных, административных, хозяйственно-экономических решений, то есть доходы, полученные в результате собственных действий. Такая формулировка доходов отражает уровень самостоятельности местных органов власти.

К собственным доходам можно отнести:

- ◆ доходы от местных налогов;
- ◆ доходы от эксплуатации имущества, находящегося в собственности местных органов власти;
- ◆ доходы, полученные в результате экономической, административной деятельности местных органов власти;
- ◆ средства, поступающие в виде процентных отчислений от налогов вышестоящих бюджетов, по нормативам, установленным федеральным и региональным законодательством на период более трех лет;
- ◆ средства от реализации имущества, активов, принадлежащих местным органам власти;
- ◆ часть прибыли предприятий, находящихся в собственности местных органов власти.

2. Перераспределяемые доходы — финансовые ресурсы, поступающие в местные бюджеты в порядке перераспределения средств внутри бюджетной системы на безвозмездной и безвозвратной основе для оказания финансовой помощи и осуществления переданных на другой уровень власти полномочий на срок три года. К таким доходам можно отнести: безвозмездные и безвозвратные перечисления из бюджетов других уровней; отчисления от региональных и местных налогов в бюджеты муниципальных районов и поселений на период бюджетного планирования.
3. Заемные источники — средства, поступившие в бюджет в виде полученных банковских, коммерческих кредитов.
4. Привлеченные источники — средства, поступившие в местных бюджет в результате выпуска и продажи юридическим и физическим лицам ценных бумаг (облигаций, акций). К таким источникам можно отнести и добровольные пожертвования юридических и физических лиц.

Такая классификация местных доходов позволяет проводить более точный анализ формирования доходной части местных бюджетов; определять реальную финансовую самостоятельность территорий; устанавливать уровень финансовой самостоятельности местных органов власти; повышать уровень управления доходами местных бюджетов на основе разработки более обоснованных мер воздействия местных органов власти на получение бюджетных доходов.

Несомненно, основным собственным источником доходов являются местные налоги.

Доля местных налогов в доходах бюджетов городских округов и муниципальных районов в РФ по-прежнему незначительна. Это хорошо видно, например, по данным статистической отчетности Волгоградской области. Среди субъектов Российской Федерации Волгоградская область характеризуется высоким уровнем научного, промышленного, сельскохозяйственного, инвестиционного и ресурсного потенциалов, которые позволяют при благоприятных внешних и внутренних факторах обеспечить самодостаточность и устойчивое развитие территории, экономическую, продовольственную, экологическую безопасность жизнедеятельности населения [2].

В то же время, анализируя данные статистической отчетности Волгоградской области, можно сказать, что доля местных налогов в доходах бюджета по городским округам составляла в 2006 году от 1,7% до 13,8% (среднее значение — 7,2%), в 2007 году от 1,5% до 13,7% (среднее значение — 6,4%), в 2008 году от 1,0% до 11,9% (среднее значение — 5,5%), в 2009 году от 1,3% до 8,5% (среднее значение — 4,6%); по муниципальным районам соответственно по данным годам от 0,3% до 22,2% (среднее значение — 2,1%), от 0,3% до 24,4% (среднее значение — 2,3%), от 0,2% до 18,3% (среднее значение — 1,9%), от 0,3% до 4,2% (среднее значение — 1,8%). Среднее значение доли местных налогов по городским округам и муниципальным районам Волгоградской области в 2006 году — 2,8%, в 2007 году — 3%, в 2008 году — 2,5%, в 2009 году (плановые показатели) — 2,2%. Наблюдается незначительное уменьшение доли местных налогов. Значение налога на имущество физических лиц в доходах местных бюджетов невелико: по городским округам в 2006 году от 0,3% до 0,7% (среднее значение — 0,5%), в 2007 году от 0,3% до 0,7% (среднее значение — 0,5%), в 2008 году от 0,3% до 0,9% (среднее значение — 0,5%), в 2009 году от 0,3% до 1,1% (среднее значение — 0,6%); по муниципальным районам соответственно от 0,03% до 0,5% (среднее значение — 0,1%), от 0,04% до 0,3% (среднее значение — 0,1%), от 0,03% до 0,3% (среднее значение — 0,1%), от 0,04% до 0,4% (среднее значение — 0,1%) [1, 3, 4].

При таких показателях нельзя говорить о финансовой самостоятельности муниципальных образований, о полноценной реализации экономических интересов населения, территорий.

Проанализируем значение налоговых и неналоговых доходов, безвозмездных поступлений в доходах бюджетов городских округов и муниципальных районов Волгоградской области в 2006–2009 гг.

Налоговые доходы составляли по городским округам в 2006 году от 47,5% до 60,3% (среднее значение — 51,7%), в 2007 году от 31,7% до 52,8% (среднее значение — 46,7%), в 2008 году от 36,5% до 57% (среднее значение — 45,9%), в 2009 году от 42,3% до 52,6% (среднее значение — 47,4%); муниципальным районам в 2006 году от 20,5% до 50,0% (среднее значение — 43,3%), в 2007 году от 19,5% до 52,7% (среднее значение — 30,5%), в 2008 году от 17,5% до 45,2% (среднее значение — 27,3%), в 2009 году от 15,8% до 45,4% (среднее значение — 27%). Налоговые доходы включают: налог на доходы физических лиц, налоги на совокупный доход, налог на имущество физических лиц, земельный налог. Неналоговые доходы по городским округам составляли в 2006 году от 7,5% до 27,1% (среднее значение — 17,1%), в 2007 году от 9,2% до 30,3% (среднее значение — 19,4%), в 2008 году от 7,9% до 30% (среднее значение — 17,5%), в 2009 году от 5,9% до 28,6% (среднее значение — 18,7%); муниципальным районам соответственно от 1,8% до 16,5% (среднее значение — 5,4%), от 1,3% до 15,3% (среднее значение — 5%), от 2,1% до 15,4% (среднее значение — 5,3%), от 1,1% до 18,3% (среднее значение — 3,9%). Доля безвозмездных поступлений (субвенции, дотации и иные безвозмездные поступления) составляла по городским округам в 2006 году от 22,2% до 37,8% (среднее значение — 28,6%), в 2007 году от 24,2% до 38% (среднее значение — 30,4%), в 2008 году от 29,3% до 50% (среднее значение — 36,2%), в 2009 году от 25,4% до 42,8% (среднее значение — 33,4%); по муниципальным районам в 2006 году от 37,9% до 76,6% (среднее значение — 62,9%), в 2007 году от 34,2% до 77,1% (среднее значение — 64,1%), в 2008 году от 39,9% до 77,9% (среднее значение — 67,1%), в 2009 году от 41,8% до 80, 5% (среднее значение — 68,8%) [1, 4].

По России в структуре собственных доходов муниципальных образований снижается доля налоговых и неналоговых доходов (59,1% — в 2007 г. и 53,1% в 2008 г.) и растет доля межбюджетных трансфертов, без учета субвенций из фондов компенсаций (40,9% в 2007 г. и 41,2% в 2008 г.).

На выездном расширенном заседании президиума совета по развитию местного самоуправления, которое состоялось в Астрахани 29 апреля 2009 года, отмечалось, что в России за I квартал 2009 года по сравнению с I кварталом 2008 года расходы бюджетов муниципалитетов выросли более чем на 11%, тогда как доходы — лишь на 1,3%, что связано с недостаточностью налоговой базы муниципалитетов. В связи с этим Правительство РФ предлагает активизировать процесс введения местного налога на недвижимость, призванного заменить действующие земельный налог и налог на имущество физических лиц, доходы от которых сейчас полностью поступают в бюджеты муниципалитетов.

В 2008 г., по данным Минфина России, налоговые доходы в структуре доходов местных бюджетов составляли 38,2% (720,4 млрд руб.). При этом в общей сумме налоговых доходов местных бюджетов основную долю занимали отчисления от налога на доходы физических лиц — 68,6%, а доходы от местных налогов составляли лишь 11,5% (82,8 млрд руб.), в том числе земельный налог — 10,3%, налог на имущество физических лиц — 1,2% [5].

Можно сделать вывод, что за последние годы выросла зависимость от вышестоящих бюджетов, фискальная самостоятельность по доходам местного самоуправления существенно снизилась. Если рассматривать этот процесс по типам муниципальных образований, то в лучшей ситуации находятся, конечно же, городские округа. Их зависимость от трансфертов значительно меньше, чем у муниципальных районов.

С учетом указанных проблем в качестве перспективных мер в направлении обеспечения необходимой финансовой самостоятельности органов местного самоуправления можно рассматривать следующие:

- Совершенствование системы имущественных налогов, которые, в соответствии с мировой практикой, должны быть местными налогами. Введение налога на недвижимость вместо налога на имущество физических лиц и налога на землю. Размер налога будет зависеть от кадастровой оценки объектов недвижимости (которая практически равна рыночной цене). Максимальная ставка не должна превышать 0,1% от этой суммы;
- Изменение законодательства о разграничении собственности на землю с тем, чтобы отнести к муниципальной собственности значительную часть земельных участков;
- В целях увеличения налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций и укрепления финансовой базы местных бюджетов целесообразно рассмотреть вопрос о возврате к прежнему порядку уплаты налога, то есть по месту нахождения имущества;
- Предоставление транспортному налогу статуса местного налога поселений и городских округов, чему способствует его поимущественный характер и тот факт, что основной километраж автомобилей наезжают в рамках населенного пункта, где проживает их владелец;
- Закрепление за местными бюджетами налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, по нормативу 90% (сейчас доходы от этого налога поступают в региональные бюджеты). При этом необходимо расширить налоговые полномочия органов местного самоуправления в сфере регулирования налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе относительно упрощенной системы налогообложения;

Увеличить долю налога на доходы физических лиц, закрепляемую на постоянной основе за бюджетами муниципальных образований, не менее, чем на 10 процентных пунктов (с 30 до 40%) в соответствии с дополнительным объемом расходных обязательств.

В соответствии с поручением Президента РФ реализуется предложение об использовании долгосрочных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов при зачислении соответствующих налоговых поступлений в местные бюджеты. Так, Федеральным законом № 310-ФЗ установлено, что дополнительные нормативы отчислений от налога на доходы физических лиц, которыми могут быть полностью или частично заменены дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений или муниципальных районов (городских округов), устанавливаются, начиная с 1 января 2009 г. не на 1 год, а на срок не менее 3 лет (ст. 137 и 138 Бюджетного кодекса).

Таким образом, для реализации экономических интересов муниципального образования необходима финансовая самостоятельность самих муниципальных образований. Для этого необходимы более широкие законодательно закрепленные полномочия по формированию налоговой базы местных бюджетов.

Основной целью реформирования муниципальных финансов должно стать стимулирование экономического роста в муниципальных образованиях, усиление роли органов местного самоуправления в общественных процессах.

Финансовые отношения между центром и субъектами Федерации не должны заслонять того факта, что центр и субъекты Федерации (муниципалитеты) представляют Российскую Федерацию в целом и в ее единстве. Поэтому, различая интересы центра и субъектов Федерации, не следует их противопоставлять, сталкивать друг с другом. Это одна из важнейших задач экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дорждеев А.В., Завьялов Д.Ю., Иванова Т.А. Местные бюджеты в Волгоградской области. М.: Финансы, 2007. С. 207–271.
2. Информационный меморандум. Волгоградская область. 2007г.
3. Кириллова С.С. Роль местных налогов в обеспечении финансовой самостоятельности муниципалитетов// Финансы и кредит. 2007. № 15. С. 32–35.
4. Материалы Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области (2007 год, 2008 год, плановые показатели 2009 года).
5. Пронина Л.И. Об укреплении финансовой базы местных бюджетов. //Финансы. 2009. № 5. С. 26.
6. Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Г. Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 138–141.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ПЕРИОД ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЕЕ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Р.Х. АЗИЕВА,

доцент кафедры экономической теории, кандидат экономических наук, Грозненский государственный нефтяной институт им. акад. М.Д. Миллионщикова, 364052, ЧР, г. Грозный, ул. К. Цеткин, 14/5;

С.А. КУРБАНОВ,

аспирант кафедры региональной экономики и природопользования, Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

В работе рассматривается проблема достижения экономического роста региона за счет инвестиционной привлекательности и повышения уровня инвестиционной активности. Приведены сравнительные данные Чеченской Республики с республиками Северного Кавказа по интегральным показателям инвестиционной активности. Определены прогнозные данные развития Чеченской Республики в соотношении со средним российским уровнем.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; инвестиционная активность; инвестиционный климат; Чеченская Республика.

Коды классификатора JEL: R11, R51.

Одной из наиболее острых проблем современной России остается достижение стабильного экономического роста. Среди факторов, оказывающих непосредственное воздействие на динамику экономического развития, решающая роль принадлежит инвестиционной сфере.

Инвестиции, являясь финансовыми и материально-техническими ресурсами, проявляют главную свою направленность в увеличении реального производственного капитала, в изменении его структур, и, в конечном итоге, играют ведущую роль в стимулировании эффективной экономики.

В условиях нынешнего состояния экономики существует огромное разнообразие и разноразличность интересов хозяйствования в регионах. В силу этой ситуации возрастает роль государства не только в обеспечении активной инвестиционной политики, но и повышении инвестиционного процесса в отдельном субъекте РФ.

Главной целью инвестиционной политики Чеченской Республики следует считать улучшение инвестиционного климата в регионе — повышение его инвестиционной привлекательности для частных инвесторов и уровня их инвестиционной активности.

Эта проблема имеет для ЧР особое значение. Если по общему объему инвестиций за всех источников финансирования в расчете на душу населения ЧР отстает от всех республик Северного Кавказа на 5–39%, то по душевым инвестициям, исчисленным без инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, это отставание составляет от 72% до 81%. Соответственно, и доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет собственных средств инвесторов в ЧР составляет всего 4,9%, что в 10 раз ниже, чем в среднем по РФ.

Существенное увеличение доли частных инвестиций в ЧР представляет собой в современных условиях весьма сложную задачу. Исходным пунктом ее решения является выявление и анализ факторов инвестиционной привлекательности ЧР, в том числе факторов конкурентных преимуществ республики, подлежащих всемерной поддержке, а также факторов, снижающих инвестиционный потенциал республики и повышающих риски инвестирования в регион.

Наиболее общей характеристикой состояния инвестиционной сферы региона применительно к формированию частных инвестиций является его инвестиционный климат, который представляет собой совокупность различных природно-географических, социально-экономических, экологических, политических условий, определяющих масштабы привлечения частных инвестиций в основной капитал. Инвестиционный климат характеризуется двумя основными показателями — инвестиционной привлекательностью региона и инвестиционной активностью в нем.

Чеченская Республика обладает низкой инвестиционной привлекательностью. Индекс инвестиционной привлекательности республики составляет по отношению к среднероссийскому уровню 4%. ЧР уступает по данному показателю всем регионам РФ, в том числе и всем остальным республикам Северного Кавказа. Средний уровень инвестиционной привлекательности равняется 43% от среднероссийского, т.е. уровень инвестиционной привлекательности ЧР в 14 раз ниже, чем по остальным республикам Северного Кавказа (по республике Северная Осетия в 16,3 раза, республике Дагестан в 11,5 раза).

Низкий уровень инвестиционной привлекательности ЧР объясняется неблагоприятным сочетанием двух формирующих факторов — низким уровнем инвестиционного потенциала и высоким уровнем региональных инвестиционных некоммерческих рисков.

Если по республикам Северного Кавказа среднее значение индекса инвестиционного потенциала составляет по отношению к среднероссийскому 49%, то по ЧР он в 1,6 раза меньше и достигает 31% от среднего по РФ.

Уровень региональных инвестиционных некоммерческих рисков в ЧР в 1,6 раза выше, чем по республикам Северного Кавказа в целом и в 2,8 раза выше, чем в среднем по РФ.

Главными факторами формирования интегрального уровня региональных инвестиционных рисков в ЧР являются угроза осуществления террористических актов (в 4 раза выше, чем по России в среднем), а также максимальный в ЧР уровень безработицы (выше среднероссийского уровня в 6,3 раза), который связан с низким уровнем развития промышленного производства (в душевом исчислении 15% от среднероссийского уровня) и крайне низким уровнем развития малого предпринимательства (12% от среднероссийского).

Безусловно, фактор риска, отражающий вероятность потери средств, вложенных в экономику, вследствие различных социальных, политических и экономических причин имеют место и не позволяют ускорять темпы развития региона.

За рубежом накоплен значительный опыт в деле оценки предпринимательского климата по 10-балльному максимальному уровню, что соответствует стопроцентной вероятности инвестиционного климата. При оценке вложенных средств по различным причинам фирма «Rudant» выделяет следующие группы факторов риска:

- социально-политические;
- внутриэкономические;
- внешних платежных балансов.

В Северо-Кавказском регионе уровень риска вызван одновременным ухудшением по всем рискообразующим факторам: падение производства и ухудшение возможностей преодоления этой тенденции, свертывание потребительского спроса, перспективы ускорения темпов инфляции (экономический риск составляет 7,1 балла; социально-экономический риск — 7,05 балла; внутренний экономический риск — 7,35 балла; внешний экономический риск — 6,9 балла).

По интегральным показателям инвестиционной активности все республики Северного Кавказа уступают среднероссийскому уровню, однако ЧР занимает наихудшую позицию — индекс инвестиционной активности в ЧР ниже среднероссийского в 2,2 раза, а по республикам Северного Кавказа в 1,3-1,5 раза.

В структуре показателя интегрального уровня инвестиционной активности по ЧР низкие значения имеют обе его составляющие и душевой объем инвестиций, который составляет 7% от среднего уровня по РФ, т.е. 946 руб./чел. по сравнению с 14089 руб./чел. по России в среднем, и темповый показатель, который равен 85% от среднероссийского.

Анализ условий частного инвестирования в ЧР свидетельствует о низком уровне и не благоприятных перспективах привлечения в республику частных инвестиций. Рейтинг инвестиционной привлекательности ЧР относится к 6 группе с очень низким, нулевым инвестиционным климатом.

В этой связи особую актуальность приобретает оценка факторов формирования инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков, ориентированных на повышение инвестиционной активности в республике.

В целом можно сделать вывод, что к основным позициям конкурентного отставания Чеченской Республики по факторам формирования инвестиционного потенциала относятся:

- 1) низкие объемы промышленного производства, которые в душевом исчислении составляют 15% к среднероссийскому уровню;
- 2) слабое развитие малого предпринимательства, низкие показатели розничной торговли и сферы услуг, которые составляют 12%, 39%, 2% к среднероссийскому уровню;
- 3) недостаточные объемы внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, которые составляют 27% к среднероссийскому уровню.

отсутствие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов и, как следствие, низкий уровень их экспорта — 2% от среднероссийского;

низкий уровень жизни населения республики — 32% к среднему уровню по РФ (доля малоимущего населения в 2,8 раза выше, чем в среднем по РФ).

Важнейшей проблемой, которую необходимо решить в инвестиционной сфере ЧР, является ее переход на рыночную экономику. Необходимо учитывать, что из-за масштабов разрушения производительных сил республики и восстановления ее социальной инфраструктуры, масштабы участия федерального бюджета в формировании инвестиционной активности ЧР должны увеличиться. Частные инвестиции должны не замещать инвестиции, финансируемые из федерального бюджета, а дополнять их, обеспечивая на этой основе самофинансированием развития частного сектора экономики.

В этой связи важнейшее значение имеют структурные преобразования в экономике и инвестиционная активность.

Развитие инвестиционной деятельности в Чеченской Республике характеризуются следующими показателями (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал в 2008 году в разрезе по источникам финансирования, млн руб. [6]

Наименование источников финансирования	Фактическое освоение средств (нарастающим итогом)				План на 2008 г.
	I квартал	1 полугодие	9 месяцев	год	
Объем инвестиций в основной капитал — всего, в том числе:	2525,3	15677,0	40858,8	50 443,9	52 439,4
1. Собств. средства предприятий,	201,4	746,9	1213,4	2322,5	3 041,3
2. Привлеченные средства — всего,	2323,9	14930,1	39417,0	48 121,4	49 398,1
3. Бюджетные средства, в том числе	1623,5	—	26854,6	32461,7	32 652,2
— федерального бюджета:	1500,0	—	24557,4	29088,1	29 032,9
— бюджета ЧР:	123,5	723,1	2297,2	3373,7	3619,3
4. прочие внебюджетные средства:	—	—	2190,8	3312,9	4100,6

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2008 году составил 50 443,9 млн руб. В целом к уровню 2007 года достигнут рост на 123 %.

Основную долю по-прежнему составляют государственные инвестиции — 64,35% от общего объема финансирования инвестиций или 32461,7 млн руб. (99,4% от планового уровня). Собственные средства предприятий к концу года составили 2322,5 млн руб. — 4,6% от общего объема (76,36% от планового уровня)

Таблица 2

Инвестиции на душу населения за 2008 год, по субъектам РФ, тыс. руб. [6]

№ п/п	Территория	Объем инвестиций, млн руб.	Численность населения, тыс. чел.	Объем инвестиций на душу населения, тыс. руб.
1.	Чеченская Республика	41 122,3	1209,0	34,01
2.	Республика Дагестан	58 219,8	2 688,0	21,66
3.	Кабардино-Балкарская Республика	12 754,4	891,3	14,31
4.	РСО Алания	12 610,3	702,5	17,95
5.	ЮФО	660 124,9	22 840,0	28,9
6.	Российская Федерация	6 626 770,2	142 000,0	46,7

Объем инвестиций на душу населения в 2008 году по ЧР составил 41,7 тыс. руб., в сравнении с 2007 г. рост составил 123% (табл. 2). Для сравнения ниже приведены сведения об объемах инвестиций на душу населения по субъектам Российской Федерации и в целом по России за 2008 год (табл. 3).

Таблица 3

Анализ инвестиций в основной капитал по источникам финансирования за 2007–2008 гг., млн руб. [6]

№ п/п	Источник финансирования	2007 год	2008 год	Темп роста, %
1.	Собственные средства предприятий	2352,3	2322,5	98,7
2.	Привлеченные средства, всего в том числе:	38 770,0	48 121,4	124,1
	1) кредиты банков	5 651,0	12 287,0	217,4
	2) заемные средства других организаций	—	59,8	
	3) бюджетные средства	31 055,0	32 461,7	104,5
	4) средства внебюджетных фондов	—	—	
	5) прочие внебюджетные средства	—	3 312,9	
ИТОГО:		41 122,3	50 433,9	122,6

Инвестиции, направленные в основной капитал за счет собственных средств предприятий, составили 2 322,5 млн рублей. Намного увеличили в 2008 году объемы инвестиций ОАО «Нурэнерго» и ОАО «Чеченгазпром» по сравнению с показателями 2007 года. ОАО «Грознефтегаз» и Грозненское

отделение Северо-Кавказских железных дорог допустили снижение. В целом инвестиции за счет собственных средств предприятий в 2008 году по отношению к 2007 г. снизились на 30 млн рублей и составили 98,7 %. [5]

За счет собственных средств ведут строительство многоэтажного жилья ОАО «Грознефтегаз» и ФГУП «Чеченгазпром». На эти цели привлечено более 1,3 млрд руб. Общая площадь строящегося жилья составляет 47,4 тыс. кв.м. В 2008 г. на данных объектах освоено средств на сумму 600,5 млн руб. Введены в эксплуатацию два 9-этажных дома, построенные за счет средств ОАО «Грознефтегаз», общей площадью более 43 тысяч кв.м [6].

Основным источником в общем объеме инвестиций в основной капитал являются привлеченные средства. В истекшем году они составили 48 121,4 млн руб., или 95,4% от общего объема инвестиций. В общем объеме привлеченных средств занимают долю: кредиты банков — 25,5%, заемные средства других организаций — 0,1%, бюджетные средства — 67,5%, средства внебюджетных фондов — 0,0%, прочие внебюджетные средства — 6,9%.

В целом в 2008 году инвестиции за счет привлеченных средств по сравнению с 2007 г. увеличились на 9 351,4 млн руб., или на 124%. Отрицательно отметить значительное увеличение в 2008 году объемов привлеченных внебюджетных средств.

В истекшем 2008 году более чем в 2 раза увеличились кредитные ресурсы, предоставленные банками. Кредитный портфель ОАО «Россельхозбанка» на конец 2008 г. составил 12 200,0 млн руб.

По статье «прочие внебюджетные средства» привлечено инвестиций более 5,2 млрд руб. Это инвестиции на строительство коммерческих жилых и нежилых объектов, средства на развитие собственного мелкого бизнеса, а также средства населения на строительство собственного жилья. В 2008 году по данной статье освоение составило 3 312,9 млн рублей. Реализовано 80 инвестиционных проектов, за счет чего создано около 400-х рабочих мест. Из реализованных в отчетном году крупных инвестиционных проектов следует отметить построенные в г. Гудермес гостиничный комплекс на 35 номеров и торговый центр «Космос» площадью на 6,02 тыс. кв.м.

Одним из главных факторов, тормозящих инвестиционных процесс, является отсутствие в республике «качественного заемщика» — организации, способной предъявить необходимую компетентность в технологическом и управленческом плане [7], а также достаточный уровень собственных финансовых ресурсов (по современной практике — не менее 25–35% от общей стоимости проектов). Банки обычно не идут на риск проектного финансирования, если не видят фигуру партнера. Способного разделить риски проекта (в т.ч. финансовые), и способного гарантированно управлять реализацией проекта. Таким образом, продуктивным представляется искусственное создание такого заемщика. Причем финансовая состоятельность (на уровне 30%) обеспечивается средствами инвестиционного фонда, технологическая компетентность — подбором по каждому из проектов управленческой команды из числа специалистов, имеющих в республике, а также в необходимых случаях рекрутинг специалистов из-за пределов республики [5].

Создание инвестиционного фонда развития способно резко повысить эффективность инвестиционного процесса, т.к., во-первых, начинает работать закон финансового рычага (объем реализуемых проектов может быть увеличен в 2,5–3 раза в сравнении с проектами, реализуемыми исключительно на федеральное финансирование), и, во-вторых, устраняется риск некачественной проработки проекта или финансирование неконкурентоспособного производства (частный инвестор, как правило, таких рисков не допускает). По результатам расчетов, темп прироста ВРП в случае использования механизма инвестиционного фонда увеличивается на 1,6% в год.

Исходя из исследований развития ситуации в ЧР можно ожидать, что уровень инвестиционного потенциала республики и, соответственно, инвестиционной привлекательности ЧР достигнет к 2010 году с 4% от среднероссийского уровня в 2003 году до 50% (рост в 12,5 раза).

Главное влияние на повышение инвестиционной привлекательности республики окажет развитие малого предпринимательства, повышение доходов и сокращение доли малоимущего населения, увеличение объема платных услуг, а также сокращение безработицы и уровня угроз осуществления террористических актов, рост добычи и экспорта нефти. Нефтяная отрасль является важнейшим фактором обеспечения жизнедеятельности общества, его социально-экономического благополучия, интеграции интересов различных регионов. В регионах, где нефтегазовый комплекс имеет большой удельный вес, его эффективное развитие играет значимую роль и имеет высокую степень влияния на региональную экономическую систему (объем иностранных инвестиций превысил 585 млн долл., что явилось лучшим результатом по ЮФО, значительная доля которых вложена в ТЭК). Наибольший интерес привлекают инвесторов нефтяные компании, за которыми видны большие запасы нефти, а разведанные запасы ЧР составляют 500 млн тонн, но залежи этого ценного сырья намного больше.

Уровень развития инвестиционной деятельности в республике к 2010 г. будет уступать фактическому уровню по ЮФО в 2,1 раза. Общие объемы инвестиций в основной капитал в ЧР из прогнозируемого роста ВРП в 3,2–3,5 раза составят 20–22 млрд руб. Доля инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, в общем объеме инвестиций в основной капитал в ЧР сохранится на уровне 76%.

Придание инвестиционной сфере Чеченской Республики рыночного облика должно опираться на системное совершенствование хозяйственного механизма и правовой базы инвестиционной деятельности, учитывающего специфику проблем послевоенного восстановления ее производительных сил и состояние и перспективы роста инвестиционной привлекательности республики.

Возможной проблемой в реализации идеи инвестиционного фонда является отсутствие региональной практики таких механизмов, противоречие сложившейся практике реализации федеральных целевых программ (в частности, адресный характер федеральной целевой программы предполагает конкретное указание объектов инвестиций уже на стадии принятия текста ФЦП [7], в то время как в случае с инвестиционным фондом решение о вступлении в тот или иной проект появляется значительно позже — после составления детального бизнес-плана и согласования формата участия в проекте всех заинтересованных сторон).

Целевыми индикаторами стратегии инвестиционного развития Чеченской Республики являются следующие [3]:

- ◆ к 2015 году необходимо добиться выхода на уровень не менее 60 млрд руб. годового ВРП, обеспечить средний прирост ВРП не менее 8% в год;
- ◆ обеспечить прирост реинвестиций (инвестиции операционной прибыли предприятий) не менее 16% в год;
- ◆ добиться привлечения частных инвестиций в объеме не менее 60% от общей стоимости коммерческих проектов;
- ◆ добиться к 2013 году положительного сальдо чистого экспорта (стоимость вывозимой продукции из республики должна превышать стоимость ввозимой продукции).

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционный климат и его составляющие// Эксперт// [http //www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)
2. Концепция программы социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007–2010 гг. от 6 июля 2004 г. № МФ-П11-9пр.
3. «О разработке уточненного прогноза социально-экономического развития субъектов Российской Федерации на 2006 год и параметров прогноза на период до 2008 года». Письмо от 12 сентября 2005 г. № 14083–АШ/Д14.
4. «О разработке программы социально-экономического развития Чеченской Республики на период до 2010 г.». Постановление Правительства Чеченской Республики от 22 февраля 2005г. № 12.
5. «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.
6. О социально-экономическом положении и ходе восстановительных работ в Чеченской Республике. Сборник Госкомстата России. Грозный, 2008.
7. Рыжаков Е.Д. Кластерный подход как инструмент повышения конкурентоспособности региона// Вестник Чувашского университета. № 1, 2008. С. 457–462.
8. Цахаев Р.К. Управление региональным маркетингом и инвестиционная привлекательность региона// Известия Волгоградского государственного технического университета. № 10 (25) Волгоград: ВолгГТУ, 2006. (Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). Вып. 5).

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

И.Т. ДЗАГОЕВА,

кандидат экономических наук, докторант, Горский государственный аграрный университет,
362000, Республика Северная Осетия — Алания, г. Владикавказ, ул. Кирова, д. 37;

Л.К. МАХОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,
369000, Карачаево-Черкесская Республика,
г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

В статье рассмотрены проблемы формирования институциональных условий восстановительного роста экономики. Исследованы институциональные условия экономики региона.

Ключевые слова: институциональное пространство; организационная структура; экономика; регион.

Коды классификатора JEL: R11.

Восстановительный рост экономики региона, осуществляемый как необходимость преодоления последствий кризисной ситуации, затруднителен или даже невозможен без соответствующего изменения институциональных основ региона, что требует применения методологии институциональной экономической теории.

По нашему мнению, необходимость применения институциональной теории к проблеме восстановительного роста экономики региона обусловлена следующим.

1. Восстановительный рост экономики региона связан с необходимостью изменения институциональной модели, изменением правил игры (неформальных и формальных ограничений, норм, правил и т.д.), интересов и отношений, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальной сферах, то есть с изменением институтов [1; 4].

Осуществление восстановительного роста требует анализа социально-экономических систем региона как находящихся в процессе постоянных изменений, механизмы которых связаны с изменчивостью, наследственностью и отбором. При этом следует уметь определять влияние факторов (например, прав собственности) на эффективный экономический рост, а также зависимость развития экономики от исторически сложившейся институциональной системы. Таким образом, теоретико-методологические подходы к восстановительному росту экономики региона не могут не использовать новейшие научные достижения институциональной теории. Вместе с тем современное состояние институциональной теории и степень разработанности ее понятийного и категориального инструментария к раскрытию феноменов восстановительного роста требуют дальнейшего уточнения и разработки.

2. Институциональные основы общества и экономики находятся в постоянном взаимодействии и обусловленности. Институциональная теория позволяет объяснить поведение экономических агентов, размещение ресурсов, рассмотреть эффективность формирования институтов на основе модели рационального выбора [2, 5]. Исследование дискретных институциональных альтернатив позволяет выявить проблемы, связанные с образованием новых и изменением существующих институтов [7], что характерно для кризисной ситуации и восстановительного периода в экономике региона.
3. Лица, принимающие решения по формированию экономической политики, явно или неявно придерживаются той или иной теории, отражающей, как правило, ограниченный круг возможностей развития экономики региона, что приводит к низкой эффективности управленческих решений. Новая институциональная теория позволяет рассматривать проблемы экономики региона с более широких позиций, выходящих за пределы, например, сугубо экономических расчетов, сравнивать институциональные альтернативы друг с другом на предмет достижения экономии на трансакционных и трансформационных издержках, исследовать альтернативные формы размещения ресурсов и институционального состояния экономики, объяснять последствия институциональных изменений через адаптацию поведения экономических агентов, предвидеть последствия институциональных нововведений и т.д.
4. В условиях восстановительного роста экономики проявляет себя ряд особенностей, к которым мы относим нелинейность внешней среды экономики и социальной жизни людей, резкую смену характера проблем, возрастание эклектицизма, создающее непредсказуемость поведения сотрудников и т.д. Обнаруживается и неспособность описать и объяснить труд-

ности восстановительного периода развития экономики, нехватка понятийного аппарата и теоретических моделей для осуществления этой задачи. Эти особенности стали тем новым вызовом, на который предыдущие направления экономической теории затрудняются ответить. Вместе существовавшего ранее жесткого детерминизма необходим подход, во многом включающий в себя элементы стохастического описания. Множественность путей развития, возможность возникновения хаотических режимов, сложный характер внешнего воздействия на фирму — это неотъемлемые черты нелинейных систем, без понимания которых невозможно адекватное описание как природных, так и общественных процессов. Вследствие этого именно нелинейный подход, нелинейный образ мышления должны быть характерными для современного постиндустриального общества.

Следует отметить, что институциональная теория имеет ряд течений, которые часто противостоят друг другу. Так, Т.Веблен и К.Айрес рассматривали институты как препятствия в жизни развития общества, в то время как Дж. Коммонс и Д.Норт считали их нейтральными [3,7].

По нашему мнению применительно к восстановительному росту институты следует рассматривать не столько как таковые, сколько через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. Институты в виде набора правил и норм не определяют всецело поведение человека, а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбрать в соответствие со своей критериальной функцией [7].

Д.Норт в своих трудах отмечал, что осознанное включение институтов в научную теорию заставляет представителей общественных наук, и в частности экономической науки, критически взглянуть на поведенческие модели, лежащие в основе этих дисциплин, чтобы затем более систематически, чем это делалось до сих пор, изучить влияние несовершенной и затратной переработки информации на поведение [3].

Применительно к теме нашего исследования под институтом экономики региона на этапе восстановления, мы понимаем условно ограниченную совокупность формальных и неформальных правил, норм и механизмов, отражающих специфику региона, определяющих организационное поведение субъектов экономики, находящихся в динамическом состоянии и в определенный период времени.

Основными типами институтов на этапе восстановительного роста экономики региона являются следующие:

1. законодательные и нормативные акты (формализованные законы) органов государственного управления в рамках государственной социально-экономической политики;
2. контракты, учредительные договоры, коллективы с определенной социально-экономической функцией и положением, объединенных общей целью или целями (максимизации прибыли, решения социальной задачи и т.п.);
3. неформализованные нормы и правила, принятые в обществе, среди собственников и наемных работников (в том числе, среди индивидуумов и групп), отражающие бытующие в обществе или в отдельных его слоях традиции и обычаи.

Отличительные черты отдельного института экономики региона на этапе восстановления по отношению к «просто» институту, включают:

- ◆ институт как условно ограниченная совокупность означает некоторую обособленность данного института региона от внешних институтов (например, институтов страны);
- ◆ институты отражают специфику региона, что обусловлено ментальностью населения, развитостью производительных сил и другими характеристиками региона, в том числе теми, которые вызвали кризисную ситуацию в экономике;
- ◆ институты находятся в динамическом состоянии, что связано с восстановительным ростом экономики, которая, с одной стороны, сама является следствием нестабильной внешней институциональной среды, а, с другой стороны, оказывает влияние на состояние институтов, вызывая их трансформацию.

Динамика институтов в условиях восстановительного роста экономики обусловлена институциональными изменениями, под которыми мы понимаем процесс исчезновения старых правил или их изменение и адаптацию, а также возникновение новых правил с новыми механизмами их проявления, который влияет на восстановительный рост или вызван этим ростом.

Институциональные изменения должны привести к созданию таких институтов, которые стимулируют экономический рост и способствуют эффективности экономики.

На процесс восстановительного роста экономики в значительной мере оказывают влияние институциональные условия экономики региона.

Институциональные условия восстановительного роста экономики региона представляют собой совокупность институтов, правил, норм, механизмов и специальных гарантов, образующую возможность осуществления целесообразных изменений в производстве, обмене, распределении и потреблении, а также принуждающую субъекты экономики региона к исполнению этих установленных правил и норм, обуславливающие создание позитивной институциональной среды экономического роста.

Атрибутивными элементами институциональных условий являются:

- институт, рассматриваемый как единица анализа институциональных условий, включающий правила и нормы поведения, действий в заданной конкретной ситуации, а также систему принятия или непринятия этих правил и норм;

- правила и нормы, понимаемые как установленная мера, принятый обязательный порядок, образец и т.п.;
- специальные гаранты определяют вводимые правила или производят сравнительную оценку поведения субъекта экономики с вводимыми правилами и нормами.

Формирование институциональных условий детерминировано с модернизацией институционального пространства региона, в котором осуществляется восстановительный рост экономики.

Под институциональным пространством мы понимаем совокупность институциональных основ и условий, в рамках которых осуществляется функционирование экономических субъектов и осуществление воспроизводственного процесса.

Институциональное пространство и организационная структура экономики региона по своей сути представляет собой систему государственного и рыночного регулирования [6], которая должна учитывать конкретные цели агентов экономики, механизмы финансирования, материально-технического обеспечения, производства, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях и т. д. Иными словами, это система общественного регулирования институциональной среды экономики.

Выделим особенности институциональных условий применительно к восстановительному росту экономики: редукционизм, выборность, диффундирование, специализацию, гибкость и адаптивность.

Редукционизм показывает, что институциональное воздействие на экономику в целом не сводится к совокупности воздействий отдельных институтов.

Выборность связана с тем, что для отдельных направлений развития экономики воздействие данного институционального условия может быть отвергнуто, а для другого направления — принято и востребовано.

Диффундирование институциональных условий — распространение (диффузия) требований, условий и ценностей в социум посредством системы институтов и организаций.

Специализация — экономические, социальные и организационные характеристики, а также особенности проявления воздействия институтов.

Гибкость и адаптивность — способность институционального условия отражать изменения внешней среды и обеспечивать нормальные возможности восстановительного роста экономики в течение длительного периода времени.

К институциональным условиям восстановительного роста экономики могут быть предъявлены следующие требования.

1. Ограниченность альтернативности, означающая ограничение выбора из возможных вариантов действий субъекта хозяйственной деятельности, не отвечающее требованиям восстановительного роста. Если выбор находится за пределами института (предлагаемых вариантов действий), то вводится санкция, которая состоит в том, что когда субъект экономики выбирает вариант действий, за который будет применена санкция, то его положение (экономическое, социальное и др.) существенно ухудшится. Соблюдение институциональных условий должно приводить к получению выгоды, несоблюдение — к потерям.
2. Обязательность проявления действия институционального условия. Заключается в том, что не должно быть случаев неисполнения институционального условия, или его искажение его сути, иначе поведение субъектов экономики становится непредсказуемым, а цели восстановительного роста не достигаются. Данное условие тесно связано с вышеприведенным.
3. Однозначность понимания сущности институционального условия, которая означает, что субъекты экономики знают правила, нормы, ограничения и т.д., которые применяются в данной ситуации и готовы следовать именно этому условию.
4. Стабильность существования институционального условия на определенный период времени дает возможность экономическим агентам выработать понятные правила поведения в условиях разнообразных трансформационных изменений. При этом должно наблюдаться эволюционность изменения условий, адекватная изменениям внешней среды.
5. Обязательность организационно оформленных формальных институциональных условий. Означает, что ранее существовавшая кризисная экономика во многом теряет случайный характер развития и пронизывается определенными правовыми, этическими, психологическими организационными нормами и специальными правилами, отраженными в правовой форме и в виде специальных организаций. Сама же экономическая политика представляет собой систему организационно оформленных действий, благоприятных для функционирования хозяйствующих субъектов.

Следует отметить, что требования к институциональным условиям могут носить несколько противоречивый характер. Например, ограниченность альтернативности не должна «на все 100%» препятствовать экономическому агенту возможности другого выбора действий, что может стать основой образования теневой экономики.

Институциональные условия восстановительного роста экономики региона выполняют ряд соответствующих функций.

1. Санирующая (оздоравливающая) функция институциональных условий связана, во-первых, с ликвидацией или снижением влияния устаревших институтов и факторов внешней среды, препятствующих экономическому росту; во-вторых, с созданием новых институтов, которые способствуют экономическому росту. Так, например, в регионе формируется институт

конкуренции, предполагающий, что создаются такие условия экономической деятельности, при которых выживают наиболее эффективные предприятия. Данная функция жестка, но экономически оправдана. Рынок при помощи институтов «очищает» экономику от ненужной и неэффективной хозяйственной деятельности. Те предприниматели, которые не учитывают запросы потребителей и не заботятся о прогрессивности и рентабельности своего производства, терпят поражение в конкурентной борьбе и «наказываются» убытками и банкротством. И наоборот, общественно полезные и эффективно работающие предприятия процветают и развиваются.

2. Регулирующая функция направлена на изменение существующей институциональной среды экономики кризисного состояния и формирование новой среды, благоприятной для экономического развития. Данная функция реализуется через государственный механизм управления и через механизм свободных рыночных отношений.
3. Стимулирующая функция институциональных условий осуществляется с помощью системы мотиваций, стимулов, льгот и поощрений. Например, с помощью налогов и цен стимулируется эффективность экономики предприятий.
4. Посредническая функция институциональных условий проявляется в том, что формируется среда (например, региональный рынок), которая напрямую соединяет производителей (продавцов) и потребителей товаров, предоставляя им возможность общаться друг с другом с применением экономических механизмов ценообразования, спроса и предложения, купли-продажи и т.д.
5. Информированная функция показывает, например, насколько развит, а также благоприятен (неблагоприятен) данный институт к различным видам хозяйственной деятельности.

Целью введения институциональных условий является формирование институциональной системы региона — набора взаимосвязанных формальных и неформальных правил, стимулов, ограничений и механизмов, создающих благоприятные условия для социально-экономического развития и взаимодействия с внешним окружением региона.

Институциональные условия восстановительного роста экономики региона во многом обусловлены влиянием динамики институтов всего населения региона. Создание благоприятных условий развития экономики можно рассматривать с позиций модернизационной теории, которая характеризует модернизацию как переход из традиционного общества (с устаревшими институтами, технологиями, экономическими отношениями) в современное общество.

Применительно к теме нашего исследования мы рассматриваем понятие «традиционное общество» как некую начальную форму состояния общества, которое следует «перевести» в новое, более развитое состояние и с иными институциональными условиями. Данное положение, на наш взгляд вполне соответствует тезису В.Г. Федотовой, которая отмечает, что «традиционные общества являются исторически первыми. Это — общества, воспроизводящие себя на основе традиции и имеющие источником легитимации прошлое, традиционный опыт» [6].

При формировании новых институциональных условий для целей обеспечения восстановительного роста экономики следует учитывать влияние разнообразных факторов на динамику институтов, в числе которых можно выделить: характер связей между «старым» и новым институтом; зоны бифуркации; взаимодействие этапов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А.А., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: задачи дерегулирования. [www. Inp.ru](http://www.Inp.ru).
2. Мисаков В.С. Методологические аспекты территориального экономического развития. Нальчик: ЗАО «Насып», 2008.
3. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6–17.
4. Радаев В.В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // МЭиМО. 1994. № 4. С. 31–38.
5. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16–38.
6. Федотова В.Г. Неоклассические модернизации и альтернативы модернизационной теории // Вопросы философии. 2002. № 12. С. 3–7.
7. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

М.К. КУПОВА,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Современная гуманитарная академия, Нальчикский филиал,
e-mail: Madinamedis@mail.ru;

С.Л. ТХАЛИДЖОКОВ,

генеральный директор,
ЗАО «Виноград»,
e-mail: vinogradkbr@mail.ru

Изучаются индикаторы и показатели видов экономической деятельности, проводится сравнительная оценка их функционирования в реальном секторе экономики Кабардино-Балкарской Республики.

Ключевые слова: индикаторы и показатели; виды экономической деятельности; регион; оценка; реальный сектор экономики; эластичность; эффективность.

Коды классификатора JEL: R13.

Реальным сектором экономики являются отрасли и виды экономической деятельности, которые осуществляют производство материально-вещественного и нематериального продукта (в форме товаров и услуг), обладающего индивидуальными потребительскими свойствами. Среди 12 видов деятельности, отражающихся в национальной и региональной статистике, с позиций производства валового регионального продукта, в сфере производства товаров это, прежде всего, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, строительство; в сфере услуг — транспорт и связь, гостиницы и рестораны, образование, здравоохранение.

Индикаторами, то есть ориентирующими указателями, функционирования перечисленных видов экономической деятельности в регионах, а также региональной экономики в целом, являются ресурсы и интенсивность, условия и структура, результаты и эффективность, характеризующиеся, соответственно, системами конкретных показателей:

- численностью занятых в экономике, объемами основных фондов, промежуточного потребления и полной себестоимости, инвестиций в основной капитал, размерами имеющихся или используемых природных ресурсов, например, в сельском хозяйстве площадью сельскохозяйственных угодий;
- удельными издержками (в расчете на единицу продукции, площади и т.п.), фондовооруженностью (на одного занятого в экономике) и фондообеспеченностью (на единицу площади и т.п.), капитализацией производства и материально-технической базы (инвестиции в основной капитал в расчете на один рубль валового регионального продукта и основных фондов), коэффициентами платёжеспособности и финансовой устойчивости;
- рыночной среды (внешней и внутренней, прежде всего, с позиций ценового фактора) и институционального обеспечения, с учетом организационно-правовых структур и форм хозяйствования (например, в аграрном секторе экономики: сельскохозяйственных организаций; личных подсобных хозяйств населения; крестьянских, фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей), норм и правил функционирования отраслей, организаций и регионов;
- структурой используемых природных ресурсов (например, в агропромышленном комплексе сельскохозяйственных угодий), основных фондов и имеющихся активов, валового выпуска и валового регионального продукта (в итоге, специализацией производства), организационно-производственной структурой предприятий и объединений территориальных образований;
- объемами производства и продаж конкретных видов продукции и услуг (например, в сервисной экономике бытовых, транспортных, связи, жилищно-коммунальных, системы образования, культуры, туристских, гостиниц и аналогичных средств размещения, физической культуры и спорта, медицинских, санаторно-оздоровительных, правового характера и других), валовым выпуском и ВРП, сальдированным финансовым результатом;
- использованием природных ресурсов и инвестиций в основной капитал, фондоотдачей (с позиций валового регионального продукта, в расчёте на один рубль материально-технической базы), производительностью живого труда (ВРП на одного занятого, как в целом по региональной экономике, так и по конкретным видам экономической деятельности), окупаемостью затрат и активов.

Являясь важнейшим экономическим результатом деятельности, валовой региональный продукт, с позиций процесса производства, аккумулирует влияние большого разнообразия объективных факторов, прежде всего, численности занятых, основных фондов и инвестиций, промежуточного потребления и совокупности структурных элементов полной себестоимости, специализации, а также потребительского рынка, с учётом специфики сфер (производства товаров и услуг) и видов экономической деятельности.

Товарное производство региона, в соответствии с принятой в РФ номенклатурой видов экономической деятельности, формируется в рамках сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, рыболовства и рыбоводства, промышленности (с позиций добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды), а также строительства.

Сфера производства услуг в регионе включает: оптовую и розничную торговлю, ремонт транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовую деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

В одних из них осуществляются полностью или в основном рыночные услуги (торговля и ремонт, транспорт и связь, гостиницы и рестораны, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом и арендой), по другим наблюдается сочетание рыночных и бюджетных услуг — образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, предоставление прочих услуг, по государственному управлению преобладают услуги на основе бюджетного финансирования.

При этом следует отметить, что часть услуг имеет базисную физическую и индивидуальную сущность (прежде всего, в торговле и ремонте, транспорте, гостиницах и ресторанах), образование, здравоохранение и связь предоставляют их в духовной, рекреационной и информационной форме, тогда как другие виды деятельности (например, финансовая) чаще определяются виртуальным содержанием, на основе абстрактных товаров, в виде деривативов и иных инструментов, не обладающих индивидуальными потребительскими свойствами.

В целом, сферы производства товаров и услуг в Кабардино-Балкарской Республике в последние годы (за 2004–2007 гг.) развивается в рамках модели расширенного воспроизводства, о чём свидетельствуют относительно высокие темпы роста ВРП, соответствующие динамические характеристики инвестиций с пятилетним лагом и капитализации материально-технической базы [1, 2].

О динамике основных показателей функционирования видов экономической деятельности в реальном секторе Кабардино-Балкарской Республики свидетельствуют данные за 2004–2007 гг., включающие ресурсные характеристики (занятые в экономике, основные фонды и инвестиции, промежуточное потребление), результативные оценки (валовой выпуск и валовой региональный продукт, а также сальдированный финансовый результат), значения частной эффективности производства, начиная от фондоотдачи и производительности живого труда, и заканчивая коэффициентами рентабельности, ликвидности и автономии.

В сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве работает большая, по сравнению с другими видами экономической деятельности, численность занятых в экономике. Судя по доле в ВРП и коэффициенту специализации, эта отрасль является преобладающей в регионе, с постепенным снижением значимости во времени. Для нее, хотя и с уменьшением в динамике, характерна убыточная деятельность. Кроме того, темпы роста большей части изучаемых показателей существенно ниже, по сравнению с иными отраслями.

Промышленность, в которой осуществляется добыча полезных ископаемых, функционируют обрабатывающие производства, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды, в последние годы, судя по средним данным за 2006–2007 гг., доминирует в КБР по объемам валового выпуска и промежуточного потребления, а также по инвестициям в основной капитал, создающим потенциальную основу для реконструкции материально-технической базы и развития отрасли.

Третьей по значимости, с позиций объемных показателей, в регионе является оптовая и розничная торговля, выступающая в едином виде экономической деятельности, совместно с ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Для неё характерным является увеличение в динамике сальдированного финансового результата. По этому признаку в последние годы она позитивно выделяется среди других видов экономической деятельности.

По транспорту и связи наблюдаются, за оба анализируемых периода, самые высокие уровни заработной платы, а также объемов основных фондов. Вместе с тем, в 2006–2007 гг., по сравнению с 2004–2005 гг., произошел переход от существенной прибыльности к не менее значимой убыточности, на фоне позитивных динамических сдвигов по инвестициям в основной капитал, формирующим объективные возможности дальнейшего развития.

Иная ситуация характерна для строительства, так как по этому виду экономической деятельности, вместо убыточности в первом периоде (в размере 60,7 млн руб.), во втором осуществляется прибыльная деятельность (на уровне 43 млн руб.), в условиях активной инвестиционной деятельности — вложения в основной капитал увеличились в 1,77 раза.

Значительная численность занятых в экономике, при самых низких размерах заработной платы, присуща образованию, в котором, на паритетных уровнях за анализируемые периоды, возраста-

ют инвестиции в основной капитал и, соответственно, объёмы материально-технической базы, при сохранении относительно небольших параметров убыточности.

Вместе с тем, здравоохранение, как одна из важных социальных подсистем региональной экономики, характеризуется определённой прибыльностью. Важным признаком этого вида экономической деятельности является тот факт, что при относительно низком приросте (в 2006–2007 гг., по сравнению с 2004–2005 гг.) промежуточного потребления (на 20,5%), большими темпами возрастают валовой выпуск (на 46,9%) и, особенно, валовой региональный продукт (на 66,3%).

Такой вид экономической деятельности, как гостиницы и рестораны, в настоящее время по большинству параметров имеет самые низкие характеристики, хотя, с позиций динамики, он позиционируется как наиболее бурно растущая отрасль: при сравнении анализируемых периодов промежуточное потребление увеличилось в 2,11 раз, валовой выпуск в 1,89 раз, ВРП — в 1,74 раза. Следует также отметить возрастающую прибыльность этой деятельности.

Изучение относительных ресурсных и результативных характеристик функционирования различных видов экономической деятельности в реальном секторе экономики Кабардино-Балкарской Республики в среднем 2004–2005 гг. и 2006–2007 гг. позволяет сделать ряд выводов.

С позиций соотношения валового регионального продукта с промежуточным потреблением, большие параметры, в среднем как за 2004–2005 гг., так и 2006–2007 гг. характерны для образования, тогда как минимальными значениями отличается промышленность, прежде всего, за счёт добычи полезных ископаемых.

В рамках капитализации воспроизводства, определяемой соотношением инвестиций в основной капитал с валовым региональным продуктом, только по промышленности, а также транспорту и связи, наблюдаются высокие характеристики, необходимые для устойчивого развития. Судя по инвестициям, приходящимся на один рубль основных фондов, крайне низкое обновление материально-технической базы наблюдается по гостиницам и ресторанам, при относительно достаточных вложениях в промышленность и строительстве.

Значительно разнятся по видам экономической деятельности в реальном секторе экономики региона характеристики использования живого и прошлого труда. Так, производительность труда в первом периоде колеблется от 193 тыс. руб./чел. по торговле и ремонту до 48,2 по гостиницам и ресторанам (в 4 раза), в последующем периоде эти различия составили 2,8 раза. Фондоотдача за оба периода многократно выше в торговле и ремонте, особенно в сравнении с транспортом и связью.

При относительной близости характеристик рентабельности, большая окупаемость затрат и активов в последнем периоде наблюдается по строительству (106,1 и 106,5%), тогда как по образованию соответствующие значения составили 91,6 и 90,8%.

Иная ситуация со значительной колеблемостью, как по видам экономической деятельности, так и периодам характерна для финансовых коэффициентов. Сельское хозяйство и здравоохранение, после низкой ликвидности в 2004–2005 гг., имеют существенные позитивные сдвиги в 2006–2007 гг., тогда как по гостиницам и ресторанам ситуация стала гораздо хуже, а по транспорту и связи наблюдаются крайне низкие значения. По коэффициентам автономности самые низкие оценки имеет строительство, при более позитивных значениях гостиниц и ресторанов.

О взаимосвязи между собой различных ресурсных и результативных характеристик функционирования основных видов экономической деятельности в реальном секторе экономики КБР свидетельствует корреляционно-регрессионный анализ, реализованный в рамках оригинальной авторской методики.

Дело в том, что анализируемые 2004–2007 годы, наряду с разными оценками в системе изучаемых показателей, отличаются инфляционной составляющей, колеблющейся по годам, судя по индексам потребительских цен, от 113 и 114,1% в 2004 г. и 2005 г. до 107,4 и 112,2% в 2006 г. и 2007 г. [1, 253].

Для нивелирования этих различий предложен и реализован специфический нормализованный подход, суть которого в том, что за каждый год порознь рассчитывались средние (по видам деятельности) значения изучаемых показателей, по сравнению с которыми определялись балльные индивидуальные оценки. Например, валовой выпуск продукции в строительстве в 2004 г. составил 4666 млн руб., а в сравнении со средним значением по всем видам (6614 млн руб.) — 70,5 баллов, соответственно, в 2007 г. — 57,6 баллов (4454/7732).

Аналогичные расчеты выполнены по всем показателям за четыре года, полученная информация позволила исследовать их существенность, значимость и эластичность в рамках построения многофакторной регрессионной модели, имеющей вид:

$$Y = -15,9 + 0,136X_1 + 0,335X_2 + 0,595X_3 + 0,117X_4;$$

$$R=0,991; D=0,982; F=375$$

Среди разнообразных факториальных признаков, судя по расчётам, наиболее существенными являются численность занятых в экономике (X_1), промежуточное потребление (X_2), специализация (X_3) и мотивация персонала, с позиций заработной платы (X_4). Поскольку исходная информация выражена в процентах, то полученные коэффициенты регрессии свидетельствуют об эластичности того или иного фактора, в рамках их влияния на валовой региональный продукт (Y).

Многофакторный коэффициент корреляции свидетельствует об очень тесной связи наиболее значимых факторов с результатом, соответствующий коэффициент детерминации иллюстри-

рует тот факт, что выявленными факторами объясняется 98,2% колеблемости результативного признака.

Судя по частным коэффициентам детерминации, в рамках 100%-ой совместной значимости, 46,4% изменчивости ВРП обусловлено специализацией, 39,4% — промежуточным потреблением, 9,6% — занятыми в экономике, 4,6% — мотивацией персонала.

Коэффициенты регрессии в данном случае свидетельствуют о том, на сколько процентов изменяется ВРП, при изменении того или иного фактора на один процент. Как видно из модели, более эластичными являются специализация и промежуточное потребление (0,595 и 0,335%), менее эластична значимость занятых в экономике и заработной платы (0,136 и 0,117%).

Подставляя в полученную модель те или иные характеристики факторов производства (отчетные или прогнозные), можно, во-первых, выявить эффективность использования имеющегося ресурсного потенциала, во-вторых, предвидеть развитие экономической деятельности на ближайшую перспективу.

С учетом балльных оценок и материалов корреляционно-регрессионного анализа, осуществлена интегральная оценка эффективности функционирования анализируемых видов деятельности в реальном секторе экономики КБР.

В среднем за 2006–2007 гг., по сравнению с 2004–2005 гг., наблюдаются существенные трансформации размеров и структуры потенциала, оценок результатов и ресурсоотдачи, рентабельности производства и, в итоге, комплексного коэффициента эффективности.

По сельскому хозяйству небольшое снижение характерно для интегральной оценки потенциала (на 1,4 процентных пункта). Вместе с тем, за счет роста результативных характеристик (на 10,6 п.п.) и ресурсоотдачи (на 12 п.п.), итоговый коэффициент эффективности увеличился на 6 п.п.

В промышленности за два сравниваемых периода наблюдается значительный прирост как факториального, так и результативного признаков (на 20,4 и 31,4 п.п.). На их стыке ресурсоотдача увеличилась на 11,1 п.п., соответственно, комплексный коэффициент эффективности возрос на 5,9 п.п.

По строительству, за счет больших изменений потенциала, по сравнению с результатами, ресурсоотдача снизилась на 4,2 процентных пункта, вследствие чего, даже при существенном росте рентабельности, прирост итоговой эффективности определен в размере 7,3 п.п.

Иная ситуация характерна для торговли и ремонта, где, на фоне относительно небольшого улучшения потенциала (на 9,8 п.п.), резко увеличился результативный признак (на 32,8 п.п.). Соответствующий рост ресурсоотдачи, даже при небольших трансформациях рентабельности, обусловил позитивное изменение коэффициента эффективности (на 9,2 п.п.).

По транспорту и связи интегральная оценка потенциала несколько снизилась, однако, за счет резкого роста результатов (на 37,8 п.п.) ресурсоотдача увеличилась на 38,1 п.п. Поэтому, даже при снижении рентабельности, коэффициент эффективности вышел на позитивную оценку в размере 2,2 п.п.

Высокие объемные приросты характерны как для потенциала, так и, особенно, результатов функционирования гостиниц и ресторанов. Соответственно, ресурсоотдача увеличилась на 28,1 п.п., что позволило этому виду деятельности и в условиях снижения рентабельности осуществлять эффективную деятельность, с приростом итогового коэффициента на 4,2 п.п.

По образованию в динамике наблюдается значительный прирост, как потенциала, так и результатов деятельности. Вследствие превалирования результатов, прирост ресурсоотдачи составил 12,5 процентных пункта. Однако, на фоне существенного ухудшения рентабельности, комплексный коэффициент эффективности увеличился всего лишь на 0,8 п.п.

Здравоохранение за анализируемые периоды иллюстрирует позитивную динамику развития: по потенциалу (на 20,2 п.п.), результатам (на 43,2 п.п.), ресурсоотдаче (на 23,2 п.п.). При небольших и различных трансформациях рентабельности (снижения по окупаемости затрат и увеличения по окупаемости активов), итоговый прирост эффективности составил 7,9 п.п.

Таким образом, за 2004–2007 гг. основные виды экономической деятельности в реальном секторе экономики поступательно развивались. При многовекторном и неоднозначном характере движения конкретных показателей, во всех случаях наблюдается прирост эффективности. При этом, худший кластер представлен образованием, а также транспортом и связью. Неплохие итоги присущи гостиницам и ресторанам, промышленности и сельскому хозяйству, а лучший динамизм развития характерен строительству, здравоохранению (прежде всего, за счет рекреационного сектора) и, особенно, торговле и ремонту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик: Кабардино-Балкариятат. 2008.
2. URL: <http://www.gks.ru>

РЕТРОСПЕКТИВНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Т.Т. ЮНУСОВА,

старший преподаватель кафедры финансов,
кредита и экономического анализа,
НОУ ВПО «Западно-Уральский институт экономики и права» (г. Пермь),
e-mail: unusovat@mail.ru

Статья посвящена проблеме функционирования и развития валютного контроля как составной части валютной политики государства и инструмента обеспечения внешнеэкономической безопасности России в условиях расширения мирохозяйственных связей.

Ключевые слова: система валютного контроля; внешнеэкономическая безопасность; глобализация; функции валютного контроля; валютные ограничения.

Коды классификатора JEL: F33, F52.

Валютный контроль представляет собой составную часть валютной политики государства в области организации контроля и надзора за соблюдением законодательства в сфере валютных и внешнеэкономических операций. Он включает: контроль перемещения через таможенную границу валютных ценностей; контроль валютных операций; контроль выполнения резидентами обязательств перед государством в иностранной валюте.

Системе валютного контроля в Российской Федерации около двадцати лет. За это время мы наблюдали периоды различного отношения государства к роли и месту инструментов валютного контроля в структуре обеспечения внешнеэкономической безопасности.

Переход от валютного администрирования к валютному регулированию (конец 1986 — 1991 г.) потребовал переосмыслить старые системные взгляды и разработать новые рыночные механизмы, адекватные влечению времени. Предприятиям были разрешены прямые связи с зарубежными партнерами, включая самостоятельную продажу экспортной продукции и сопровождающее этот процесс формирование собственных валютных фондов в размере 1% (иногда 2%) от валютной выручки; введены множественные валютные курсы; создана Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и др., что заложило рыночные возможности по валютному регулированию и валютному контролю в последующие годы. Эти либеральные нововведения потребовали правового закрепления зарождающихся основ в финансово-банковской системе. Так, в конце 1990 г. вступают в силу два закона, кардинально меняющие банковскую систему страны: Закон РСФСР от 02.12.1990 г. № 394-1 «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» и Закон РСФСР от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности в РСФСР». Теперь наряду с Внешэкономбанком СССР стали проводить международные расчеты, открывать и вести счета в иностранной валюте коммерческие банки (Кредобанк, Промстройбанк, Диалогбанк и др.). Центральный банк России взял на себя некоторые функции валютного регулирования, которые до него исполняла Государственная внешнеэкономическая комиссия Совета Министров СССР. Быстрое расширение числа участников валютных операций и нарастающее их количество обусловили необходимость специального законодательного регулирования валютных отношений.

В 1991 г. государством предпринимается первая попытка отказа от существовавшей командной валютной политики. Это было обусловлено переходом к рыночным отношениям, которые, с одной стороны, изменили взгляд на место и роль валютного контроля, его влияние на финансово-хозяйственную и банковскую деятельность, как на внутреннем рынке, так и в сфере внешней торговли, и с другой стороны, дали возможность выработать конкретные пути и механизмы нового подхода. Основа для реформирования сферы валютного контроля закреплялась законодательными актами.

Был создан новый орган валютного регулирования Госбанк СССР, который взял на себя функции валютного регулирования.

Указом Президента РСФСР от 15.11.1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» была разрешена организациям возможность осуществлять внешнеэкономическую деятельность, в т.ч. и посредническую, без специальной регистрации, что практически дало возможность выхода любой организации на внешний рынок.

С января 1992 года была установлена обязательная продажа экспортной валютной выручки для формирования республиканского валютного резерва РСФСР в размере 40% выручки организаций от экспорта товаров.

С целью формирования внутреннего валютного рынка и создания стабилизационного валютного фонда, необходимого для поддержания рыночного курса рубля, была введена обязательная продажа Центральному банку РСФСР по рыночному курсу рубля (величина специального коммерческого курса рубля колебалась в пределах 50–61% рыночного курса рубля к доллару) 10% от всей валютной выручки всех предприятий, независимо от формы собственности.

Либерализация внешнеэкономической деятельности шла в начале 1990-х годов стремительно, однако эффективных институтов и механизмов валютного контроля еще не было создано, следствием чего стала массовая «утечка» капитала из страны.. Контроль за использованием иностранной валюты при проведении расчетов по экспортно-импортным операциям становится необходимым условием для нормального функционирования экономики на макроуровне. Принципы осуществления, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства, были определены принятым 9 октября 1992 г. Федеральным законом РФ № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле», который впервые ввел в юридическую практику понятия «валютные ценности», «иностранная валюта», «валютные операции», «нерезиденты», «резиденты» и др. [1]. Банкам было разрешено физическим и юридическим лицам открывать валютные счета.

Сущность валютного контроля в значительной мере находит свое отражение в его направлениях, к которым отнесены проверки: соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличия необходимых для них лицензий и разрешений; выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством, а также обязательств по продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке РФ; обоснованности платежей в иностранной валюте; полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям, а также операциям нерезидентов в валюте РФ.

Реализация этих направлений осуществляется через механизм валютного контроля за внешнеэкономической деятельностью как элемент обеспечения внешнеэкономической безопасности, включающего совокупность органов, институтов, лиц, участвующих в этом контроле, его комплекс методов и разнообразных форм. Так, Центральный банк Российской Федерации как основной орган валютного регулирования с 1992 г. самостоятельно занимался созданием системы валютного контроля в России, направленной на полное и своевременное возвращение в страну экспортной валютной выручки и предотвращение «утечки» капитала за границу. Он определял сферу и порядок обращения в России иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте; издавал нормативные акты, обязательные к исполнению в нашей стране резидентами и нерезидентами; проводил все виды валютных операций; устанавливал правила проведения резидентами и нерезидентами в России операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте, а также правила проведения нерезидентами в России операций с валютой РФ и ценными бумагами в валюте РФ; устанавливал порядок обязательного перевода, ввоза и пересылки в Россию иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам, а также случаи и условия открытия резидентами счетов в иностранной валюте в банках за пределами России; устанавливал общие правила выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций и выдавал такие лицензии; устанавливал единые формы учета, отчетности, документации и статистики валютных операций, в том числе уполномоченными банками, а также порядок и сроки их представления; готовил и публиковал статистику валютных операций РФ по принятым международным стандартам.

ЦБ РФ совместно с Государственным Таможенным Комитетом России создал систему таможенно-банковского контроля за экспортно-импортными операциями резидентов (Инструкция ЦБ РФ от 12.10.1993 г. № 19 и от 26.07.1995 г. № 30). Ее использование, охватившее в 1999 г. 70% российского экспорта и 65% импорта, позволило сократить невозвращение валютной выручки от экспорта товаров до 5% в 1998 г. и явилось наглядным примером эффективности управляющего воздействия государства в очень непростых условиях.

События 1998 г. продемонстрировали первоочередную задачу валютного регулирования и валютного контроля — это стабилизация на внутреннем валютном рынке (сдерживание падения курса рубля и удержание в стране средств в свободно используемых в международных расчетах валютах), для чего в рамках межбанковской валютной биржи была создана СТС, и существенно повышен норматив обязательной продажи экспортной валютной выручки (до 75%) [3]. Под политикой либерализации после этих событий была подведена черта. Опыт показал, что возможности государства по управлению процессами, которые происходили в банковской системе, в денежно-кредитной сфере, с помощью таких инструментов, как, например, валютные интервенции, изменение ставки рефинансирования, нормативов отчислений в фонды обязательного резервирования, недостаточны для коренного изменения ситуации. Необходимо было воздействовать на субъекты валютного рынка способами как экономического, так и административного характера, а к таким способам воздействия относятся в первую очередь меры валютного контроля.

Формирование системы валютного контроля проходило разрозненно во времени. В новых условиях требовалось изменение и механизма валютного контроля таможенно-банковской системы, в связи с чем 13 октября 1999 г. и 4 октября 2000 г. Банком России совместно с ГТК были выпущены Инструкции, регламентирующие механизм валютного контроля за экспортом [3] и импортом товаров [5].

Развитие и совершенствование системы валютного контроля продолжилось с вступлением в силу 18 июня 2004 г. Федерального закона от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» [3]. Основные изменения коснулись, во-первых, регулирования операций движения капитала, суть которых: «разрешено все, что не запрещено». Во-вторых, определен запрет на выдачу индивидуальных разрешений. В-третьих, было четко прописано, что неясности законо-

дательства трактуются в пользу резидентов и нерезидентов. В-четвертых, были установлены сроки отмены большинства ограничений. К либеральным изменениям, которые расширили возможности самостоятельного решения проблем, можно отнести: увеличение сроков текущих валютных операций до 180 дней (по отдельным видам товаров — до 3 лет); льготы по обязательной продаже при погашении некоторых кредитов; возможность открывать счета за границей; увеличение лимита для покупки ценных бумаг физическими лицами до 150 тыс. долл. США.

Благоприятная экономическая ситуация и переизбыток валютной выручки, поступающей в страну благодаря росту цен на экспортируемое сырье, подвигли к снятию с 1 января 2007 г. [2] таких ограничений на осуществление валютные операции, как резервирование, требование об открытии специальных счетов, предварительная регистрация счетов, обязательная продажа экспортной выручки, ограничения по купле-продаже иностранной валюты. А с 18 июня 2005 года юридическим лицам было разрешено открывать счета за границей в странах — членах ОЭСР ФАТФ [1], что свидетельствует о расширении рыночных мирохозяйственных связей.

В условиях мирового финансового кризиса начала XXI века существующая система валютного контроля не смогла предотвратить «утечку» капитала из страны, в связи с чем требуются новые способы и инструменты для поддержания финансовой устойчивости страны.

Анализ вышеизложенного материала зарождения, формирования условий функционирования и развития валютного контроля как инструмента обеспечения внешнеэкономической безопасности России позволяет сделать вывод о необходимости трансформации подходов к исследованию сущности валютного контроля, а также установлению его роли в обеспечении экономической безопасности государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].
2. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ: ред. 05.07.2007 № 127-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].
3. О внесении изменений и дополнений в Инструкцию ЦБ РФ «О порядке обязательной продажи предприятиями, учреждениями, организациями части валютной выручки через уполномоченные банки и проведения операций на внутреннем валютном рынке Российской Федерации № 7 от 29.06.1992: Указание ЦБ РФ от 31.12.1998 № 476-У / СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].
4. О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в РФ выручки от экспорта товаров: Инструкция ЦБ РФ от 13.10.1999 № 86-И // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].
5. О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью оплаты резидентами импортируемых товаров: Инструкция ЦБ РФ от 04.10.2000 № 91-И // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

И.А. СОЛДАТОВА,

директор,
Координационно-аналитический Центр развития карьеры
Южного федерального университета,
e-mail: werqusha@rambler.ru;

М.П. МУРАВЬЕВА,

ЮФУ, аспирантка
кафедры экономической кибернетики,
Южный федеральный университет,
melissa_2005_83@mail.ru

В статье введено и математически формализовано понятие инерционности социально-экономических систем. Обосновано применение инерционности для решения практических задач, в частности, формирования процесса обучения разнородных групп учащихся.

Ключевые слова: образовательные учреждения; региональные рынки труда; инерционность социально-экономической системы.

Коды классификатора JEL: С 81.

Динамика развития социально-экономических систем (СЭС) зависит как свойств самих систем, так и от силы, и характера воздействий среды их погружения. В данной работе смоделировано и проанализировано одно из таких свойств — *инерционность* СЭС.

Свойство инерционности присуще всем объектам и системам окружающего мира, в том числе и СЭС. Оно состоит в том, что системе для изменения состояния и скорости развития требуется некоторое время после приложения к ней управляющих воздействий. Из двух систем то является более инерционным, которое медленнее изменяется при одинаковых воздействиях.

Высокая инерционность может проявляться как положительное свойство, выражая слабую чувствительность объекта управления к внешним возмущающим воздействиям (что означает сохранение его устойчивости), и как отрицательное — нечувствительность (невосприимчивость) к управляющим воздействиям. Аналогично этому и малая инерционность объекта исследования может отражать положительные (высокая управляемость) и отрицательные (реагирование на случайные возмущения) свойства системы.

При описании СЭС понятие «инерционности» в научной литературе по экономике и менеджменту уже встречается при моделировании изменения интенсивности $V(t)$ выпуска предприятием конечного продукта [1. с.133]:

$$\bar{x} \frac{dV(t)}{dt} = G(t), \quad (1)$$

где $V(t)$ — прирост интенсивности выпуска конечного продукта, размерность — [руб/время²]; $G(t)$ — интенсивность капитальных вложений в производство, размерность — [руб/время]; вводимый показатель $\bar{x}$ — характеризует «инерционность» исследуемой экономической системы. Ее размерность в данном случае — [время].

Данное уравнение аналогично уравнению, описывающему движение материального тела с постоянной массой $\bar{x}$, перемещающегося с ускорением $V(t)$ под воздействием силы $G(t)$, зависящей от времени. Это означает, что, если $\bar{x}$ равен, например, двум годам, то капитальные вложения интенсивностью $G(t) = 1$ руб/год обеспечивают годовой прирост интенсивности выпуска конечного продукта $V(t)$ на 0,5 руб/год.

В рассмотренном примере «инерционность» социально-экономической системы рассматривается как параметр, имеющий размерность — [время]. Однако если рассмотреть в качестве СЭС такие сложные объекты, как образовательная система и/или региональный рынок труда, то здесь задача определения и измерения данного параметра является весьма затруднительной. Отметим, что инерционность СЭС отражает только свойство самой системы — вне зависимости от характера и силы управляющих воздействий. Траектория движения (развития) СЭС есть совокупный результат и инерционности, и силы управляющего (возмущающего) воздействия. Рассмотрим более подробно два выше названных характерных и актуальных для исследования примера СЭС: образовательные учреждения и рынок труда региона.

1. **Образовательные учреждения.** Образовательные учреждения (ОУ), набирают различных контингент учащихся (более или менее способных и подготовленных), обучают различным по трудности специальностям, имеют различную квалификацию профессорско-преподавательского состава. Это обуславливает и их различные успехи при одних и тех

же управлениях (финансовых вложениях), и различные реакции при случайных (не запланированных) возмущениях. Это требует разработки специального инструментария, позволяющего объективно оценить и сравнить различные показатели деятельности учебных заведений. К таковым показателям, связанным с понятием инерционности, относятся: оперативность реагирования ОУ на вызовы времени, способность сохранять качество обучения при изменении условий проведения образовательного процесса.

2. **Региональные рынки труда.** Очевидно, что в зависимости от степени развития экономики региона, его географического положения и других факторов воздействия внешней среды, региональные рынки труда (РТ) так же отличаются друг от друга по уровню экономической активности населения, уровню занятости и безработицы, условиям труда, гендерным и возрастным отличиям работающего населения, способности удовлетворять запросы производства. Данные различия в рынках труда обуславливают и различные их реакции на управляющие воздействия. Например, реакции на воздействия, направленные на достижение желаемого уровня безработицы в регионах (необходимого уровня квалификации, той или иной группы специалистов), будут различными в зависимости от соответствующих характеристик «инерционности» рынков труда.

Таким образом, сложные СЭС объективно характеризуются не одним, а несколькими показателями, и следует говорить об инерционности СЭС относительно каждого из них.

Для исследуемых систем в качестве частных показателей K_i инерционности могут выступать следующие характеристики (табл. 1).

Таблица 1

Системы показателей ОУ и РТ

K_i	Показатели инерционности ОУ	Показатели инерционности РТ
K_1	Численность учащихся в ОУ	численность населения региона
K_2	Квалификация профессорско-преподавательского персонала	уровень развития инфраструктуры в данном регионе
K_3	Демографические показатели региона (рождаемость)	уровень образования в данном регионе
K_4	Инвестиции в учебный процесс	инвестиции в человеческий капитал
K_5	Структура специальностей	доля частного сектора
K_6	Степень самостоятельности	доля малого и среднего бизнеса

Следовательно, для СЭС инерционность — векторная величина и по различным параметрам инерционность системы может быть различной.

$$K = (K_1, K_2, \dots, K_n), \quad (2)$$

В этом случае имеет смысл говорить о частных и обобщенном показателе инерционности системы. Интегральный показатель «инерционности» СЭС (образовательной системы, рынка труда) можно выразить функцией, зависящей от многих переменных [3, 39]

$$K_0 = f(K_i) \quad (3)$$

В качестве функции f часто используют аддитивную или мультипликативную свертки.

Чем выше значение K_i — тем выше, очевидно, инерционность и учебного заведения и рынка труда региона. Включая в рассмотрение показатели K_2-K_6 , мы исходили из следующих предположений:

- высокая квалификация преподавателей, наличие свободного выбора обучающихся, хорошее методическое и техническое оснащение учебного процесса, разнообразная и гибкая структура специальностей обеспечивают малую инерционность учебного заведения;
- экономическая политика, направленная на формирование новых секторов экономики за счет развития частной инициативы, малого и среднего бизнеса, региональной инфраструктуры, увеличение инвестиций в человеческий капитал, уменьшают риск безработицы, повышают оперативность реагирования рынка на вызовы экономики.

Это значит, что чем выше значение данных показателей K_2-K_6 , тем меньшей инерционностью обладают ОУ и РТ. Таким образом, в рассмотренных примерах нельзя точно сказать, какой из показателей будет являться преобладающей характеристикой «инерционности» в данный момент времени. Исходя из условий поставленной задачи, то есть из того, какие параметры ОУ и РТ требуют изменений и соответственно какие воздействия надо при этом оказать на систему, характеристикой «инерционности» может являться как один из вышеперечисленных показателей, так и их интегральный показатель.

Приведем пример, объединяющий выше исследованные СЭС, с помощью которого прокомментируем механизм формализации (математического описания) и использования понятия «инерционности» социально-экономической системы.

Служба занятости, как субъект управления, должна прикладывать определенные управленческие воздействия для достижения желаемого уровня безработицы в регионе. Создание системы профессиональной подготовки и переобучения безработных является важной задачей в решении

проблемы безработицы, поскольку служба занятости несет ответственность за верный выбор направлений обучения и переобучения. С одной стороны, реализация обучающих программ требует значительных денежных средств, а с другой — человек, прошедший обучение, и не имеющий возможности работать по полученной специальности в силу ее невостребованности, опять становится клиентом службы занятости. Результат обучения индивида будет зависеть от личностных, культурных, социальных и психологических факторов. Личностные факторы включают в свой состав возраст, пол, образование, сферу деятельности, уровень дохода, тип личности, мотивацию на поиск/не поиск работы, самоопределение человека. Таким образом, получаем, что в зависимости от наличия тех или иных качеств будет различной и степень обучения каждого индивида. То есть, по аналогии с введенными понятиями: «инерционность системы обучения», «инерционность рынка труда», мы вводим здесь понятие «инерционности» к обучению отдельного человека. Возникают дополнительные задачи:

- идентификации факторов, оказывающих влияние на «инерционность» индивида в процессе обучения;
- оценка инерционности индивида в обучении.

Для ответа на последний вопрос проведем исследование группы учащихся, которых перед тем, как отправить на обучение, тестируют с помощью специальной программы, выявляющей степень соответствия профессионально-квалификационных характеристик потребностям рынка труда в данный момент времени. Тестирование проводилось в Центре развития карьеры Южного федерального университета (ЮФУ) с помощью специальной компьютерной программы, выявляющей личностные компетенции испытываемого.

Профессионально-квалификационные характеристики учащегося включали следующее:

- характер (стратегическое, тактическое, оперативное), креативность и скорость мышления;
- эмоционально-волевые качества обучаемого;
- способы деятельности и поведения (приемы, стиль поведения в жизни, компетентность);
- ценности и ценностные ориентации;
- знания, умения, навыки;
- опыт решения проблем;
- менталитет.

По окончании тестирования программой выдается результат, который показывает, на каком уровне в данный момент находится каждая из личностных и профессиональных характеристик индивида. Рассмотрим, например, такую характеристику, как компетентность индивида.

Пусть перед началом обучения мы протестировали всю группу и для каждого обучаемого получили (в некоторых относительных единицах) начальный уровень компетентности — H (рис. 1).



Рис. 1. Изменение уровня компетентности

Затем мы отправляем группу на обучение и в середине курса опять тестируем, получая для каждого обучающегося промежуточный уровень компетентности — Π . Окончательное тестирование проводим в конце обучения и получаем результирующий уровень компетентности — P .

Далее определяем разницу между промежуточным уровнем компетентности и начальным и делим на изменение во времени $t_{\Pi} - t_H$. Таким образом, получаем первую скорость изменения уровня компетентности (рис. 1).

$$V_1 = (\Pi - H) / (t_{\Pi} - t_H). \quad (6)$$

Аналогично получаем вторую скорость изменения уровня компетентности (рис. 1).

$$V_2 = (P - \Pi) / (t_P - t_{\Pi}). \quad (7)$$

Далее определяем ускорение изменения уровня компетентности (аналог величины $V(t)$ в соотношении (1)):

$$a = (V_2 - V_1) / (t_p - t_n) \cdot \quad (8)$$

Таким образом, мы получили ускорение изменения уровня компетентности для каждого индивида. Далее мы делим всю группу обучаемых на две подгруппы, различающиеся по некоторому признаку, например, по характеру первого образования. В первую группу отнесем людей — представителей «точных наук», получивших техническое, физико-математическое образование, во вторую группу людей с гуманитарным образованием (учителя географии, истории, экономисты и т.д.). Затем в каждой подгруппе находим среднее значение ускорения изменения уровня компетентности — a_m и a_z .

Для обучения этих двух подгрупп прикладывались одинаковые усилия F , то есть в обеих группах использовались одна методика обучения, одинаковые технологии, проведено равное количество занятий и одними преподавателями. Для определения показателей инерционности при обучении выделенных групп соответственно m_m (для представителей точных наук) и m_z (для гуманитариев), составим соотношения, выражающие суть второго закона Ньютона (по аналогии с (1) [2, с. 193]. Согласно этому закону сила F , прикладываемая к телу, равна произведению его массы m на ускорение a :

$$F = m_z \cdot a_z = m_m \cdot a_m \cdot \quad (9)$$

Из данной формулы получаем:

$$\frac{m_z}{m_m} = \frac{a_m}{a_z} \cdot \quad (10)$$

Таким образом, зная отношение средних ускорений освоения уровней компетентности в группах, мы получим отношение их «инерционностей».

Центром развития карьеры ЮФУ исследовались две группы обучающихся комплексу финансовых дисциплин и общему менеджменту. Каждая группа разбивалась на две указанные две подгруппы: выпускники естественно-научных и технических специальностей по первому образованию; представители гуманитарных профессий — по второму.

Получены следующие результаты: в 1,34 раз «гуманитарии» инерционнее представителей точных наук при изучении финансовых дисциплин, и в 1,42 инерция «гуманитариев» меньше при изучении дисциплин менеджмента. Это значит, что примерно на треть время обучения финансовому менеджменту для представителей гуманитарных профессий должно быть больше, а общий менеджмент ими усваивается лучше на 40%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобринский Н.Е. и др. Введение в экономическую кибернетику: учебное пособие. М.: Экономика, 1975.
2. Лях Н.Н., Муравьева М.П. Моделирование динамики изменения состояния социально-экономических систем // Известия ТРТУ. Тематический выпуск «Системный анализ в экономике и управлении». Таганрог; Изд-во ТРТУ, 2006. № 17 (72). С. 193–197.
3. Муравьева М.П. Проблема идентификации параметров в моделировании социально-экономических систем // Статистика в современном мире: методы, модели, инструменты: Материалы межвузовской научно-практической конференции / Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». Ростов-на-Дону, 2007.

МОДЕЛИРОВАНИЕ АДАПТИВНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ВУЗА

И.И. ТОПИЛИНА,

кандидат педагогических наук, доцент,
Таганрогский государственный педагогический институт,
347926, Ростовская обл., г. Таганрог, ул. Инициативная, 48

Рассмотрен подход к моделированию адаптивной маркетинговой стратегии ВУЗа, необходимой в современных рыночных условиях. Адаптивная стратегия ВУЗа учитывает величину дисбаланса с внешней средой с целью наиболее эффективной реорганизации маркетинговых процессов.

Ключевые слова: маркетинг ВУЗа; адаптивная маркетинговая стратегия; воздействия внешней и внутренней среды; уровни адаптации в управлении ВУЗом.

Коды классификатора JEL: H52, I21, M31.

Развитие рыночных отношений предъявляет новые требования к маркетингу вузов: готовность к переменам на рынках образовательных услуг; изучение динамических отношений рынка труда и рынков образовательных услуг; учет специфических особенностей их развития в современных социально-экономических условиях и контроль качества подготовки специалистов. Результат этого определяется тем, как подготовлен работник. Его знания, навыки и умение будут оцениваться предприятием с позиции соответствия требованиям конкретных должностей. Поэтому для современного вуза большое значение играет его гибкость и адаптивность реагирования на изменяющиеся потребности общества.

Адаптация обычно применяется, когда на систему действуют факторы, которые являются полностью или частично неизвестными. В процессе адаптации вуз накапливает данные об этих факторах и определяет их характеристики (рис. 1).

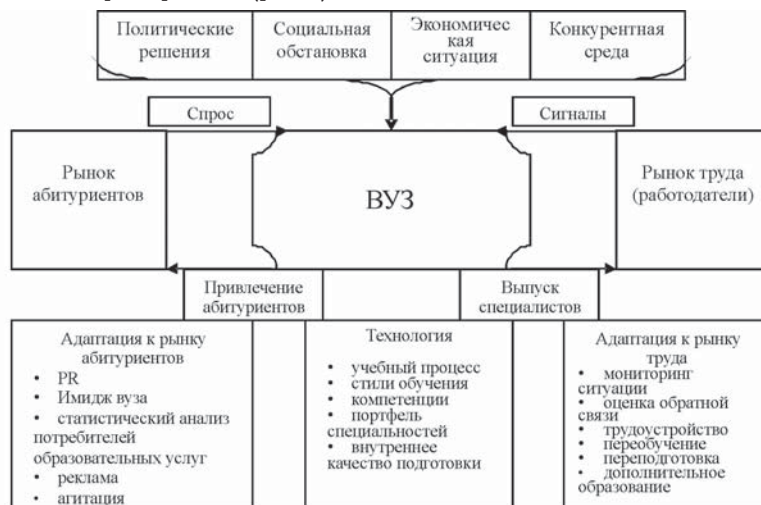


Рис. 1. Средства адаптации вуза к среде

Вуз является сложной самоорганизующейся системой, которая приспособляется к изменениям внешней и внутренней среды. Адаптация — процесс накопления и использования информации в системе, направленный на достижение определенного состояния или поведения при начальной неопределенности и изменяющихся внешних условиях. При адаптации могут изменяться параметры, структура системы, алгоритм функционирования, управляющие маркетинговые воздействия.

Задача развития вузов в рыночных условиях может быть решена путем формирования механизмов адаптивной маркетинговой стратегии. Стратегия маркетинга вуза заключается в выборе таких действий, которые бы соответствовали минимуму отклонения реальных характеристик выпускников от требуемых экономикой и обществом. Маркетинговая стратегия — элемент стратегии деятельности вуза, направленный на разработку, производство и доведение до потребителя товаров и услуг, наиболее соответствующих его потребностям. Она опирается на четыре группы факторов: 1) тенденции развития спроса и внешней маркетинговой среды (рыночный спрос, запросы потребителей образовательных услуг, тенденции в деловых кругах и т.д.); 2) состояние и особенности конкурентной борьбы на рынке, характеризующие вузы-конкуренты и стратегическое направление их деятельности; 3) управленческие ресурсы и возможности вуза, его сильные стороны в конку-

рентной борьбе; 4) основную концепцию развития вуза, его глобальные цели и задачи в основных стратегических зонах.

Адаптивный маркетинг — система маркетинга вуза, которая меняет свои характеристики и правила функционирования в зависимости от изменений внешней и внутренней среды вуза (рис. 2). Это предполагает быструю стратегическую реакцию на изменения бизнес-среды и адаптация потенциала вуза к новой стратегии.



Рис. 2. Взаимодействия вуза и общества

Формирование адаптивной маркетинговой стратегии вуза начинается с анализа динамично развивающейся рыночной среды и прогноза дальнейшего развития рынка образовательных услуг. На уровне вуза в целом формируется общая стратегия, которая отражает общую стратегическую линию развития и комбинацию возможных его направлений с учетом рыночных условий и возможностей вуза. На уровне подразделений вуза разрабатывается стратегия развития направления, связанная с разработкой предложений и распределением ресурсов по отдельным образовательным программам. На уровне отдельных программ формируются функциональные стратегии, основанные на определении целевого сегмента с использованием различных маркетинговых средств (реклама, продвижение, цена, коммуникации).

Адаптивность деятельности вуза оценивается такими показателями как: наличие элементов гибкости в учебных планах; свобода выбора профиля своей подготовки студентами; обновляемость состава специальностей; разнообразие форм предоставления образовательных услуг; новизна используемого оборудования; универсальность используемого учебного и научного оборудования; обновляемость управленческих, преподавательских и научных кадров; использование в учебном процессе новейших достижений науки и техники; степень свободы и оперативности принятия решений на всех уровнях управления. Базовая долгосрочная маркетинговая стратегия вуза регулярно корректируется и уточняется в зависимости от изменений, происходящих во внешней среде и результатов деятельности вуза.

Среди механизмов, которые могут быть положены в основу адаптивной системы управления маркетингом вуза находятся стратегическое управление, всеобщее управление качеством (TQM), улучшение бизнес-процессов (FPI), реинжиниринг бизнес-процессов (BPR), управление производством образовательных услуг, сконцентрированное на потребителе (CSRP). Анализ указанных концепций и механизмов, с точки зрения теории сложных адаптивных систем (CAS) и возможностей CASE-средств проектирования сложных систем, позволил сформулировать новую концепцию и новые механизмы управления маркетингом вуза в нестабильной бизнес-среде. Концепция адаптивного маркетинга сфокусирована на разработке процессов адаптации вуза к нестабильной рыночной среде и предполагает перепроектирование его целей, стратегий, правил, бизнес-параметров управления, внедрения новых образовательных программ и услуг. По нашему мнению, бизнес-процесс вуза может быть формально представлен как «восьмерка» параметров:

$$BP = \langle F, I, C, M, O, A, N, PF \rangle$$

где: F — функция, I — входы, C — управления, M — механизмы, O — выходы, A — алгоритм (спецификация функции), N — сеть взаимосвязей, PF — функция производительности.

Расширим формальную постановку задачи моделирования адаптивной маркетинговой стратегии вуза, используя в качестве основного инструмента функциональную модель ICOM. Как и прежде имеем в виду три основных бизнес-процесса (рис. 3): операции (BP_1), управление бизнесом (BP_2) и управление развитием или адаптация (BP_3). Предложенная модель позволяет дифференцировать интерфейсные связи процессов, связанные со входами, выходами, управлением и механизмами производства вузом образовательных услуг. Очевидным преимуществом данной модели является ее соответствие международным стандартам моделирования и возможность применения при проектировании компьютерных систем автоматизации проектирования CASE.

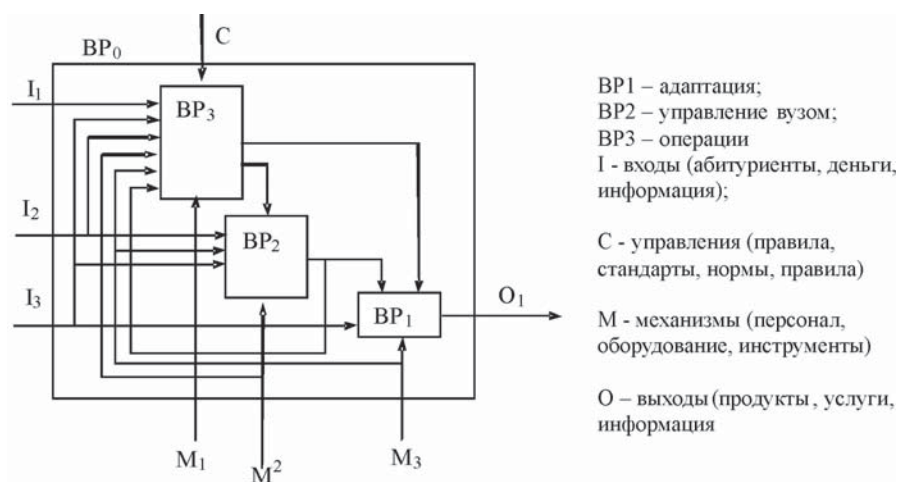


Рис. 3. Функциональная модель iDEF0 управления вузом

Задача процессов управления вузом (BP₂) состоит в обеспечении максимальной производительности (эффективности) существующих бизнес-процессов, в пределах существующей бизнес-модели вуза, его бизнес-правил и организационных структур и их переустройства в связи с изменениями среды (BP₃) (рис. 4).



Рис. 4. Бизнес-модели и структуры адаптивного управления вузом

Исследование теории адаптивного управления позволило выявить пять уровней дисбаланса вуза с внешней бизнес-средой (табл. 1).

Таблица 1

Уровни состояний баланса вуза со средой

Уровень	Описание необходимых организационных изменений вуза
CL ₁	Требуется пересмотр миссий, полное изменение целей и стратегий, пересмотр бизнес-процессов (функций, правил, механизмов, организации) и организационных структур.
CL ₂	Требуется изменение целей и стратегий, пересмотр бизнес-процессов и организационных структур.
CL ₃	Требуется изменение стратегий, бизнес-процессов и организационных структур.
CL ₄	Требуется изменение бизнес-процессов (функции, правила, механизмы).
CL ₅	Требуется изменение бизнес-параметров (цены, скидки, объемы, займы и т.д.)

Каждый уровень требует своих механизмов адаптации к среде. Механизм адаптации должен учитывать величину дисбаланса с внешней средой (возмущения) с целью наиболее эффективной реорганизации бизнес процессов по времени, стоимости и качеству. Решение задачи проектирования механизмов адаптивного управления вузом, привело к разработке трехуровневого механизма, который может быть формально представлен как «тройка»:

$$\langle AS, ABP, AP \rangle$$

где: AS — механизм стратегической адаптации (уровни CL₁, CL₂, CL₃), ABP — механизм адаптации бизнес-процессов (фаза CL₄), AR — механизм адаптации бизнес-правил (фаза CL₅).

Механизм адаптации (BP₃) прогнозирует возмущения внешней и внутренней среды, оценивает уровень дисбаланса, разрабатывает проект организационных и технических изменений, создает проектные структуры и контролирует реализацию проектов. Бизнес-процесс адаптации представляет собой объединение бизнес-процессов планирования, организации, руководства и контроля.

$$BP_i = BPp \cup BPo \cup BPr \cup BPs$$

Бизнес-процес будет определен, если будут определены все входы (I), выходы (O), управления (C), механизмы (M), процессы преобразования (A) и функция оценки производительности (PF). Управ-

ления ВРЗ представляют собой внешние по отношению к процессу правила, стандарты, нормативы, непосредственно затрагивающие принимаемые в ходе преобразования решения. Входы ВРЗ представляют собой информацию о внешней и внутренней бизнес-среде, используемую для разработки стратегических планов, бизнес-планов, бизнес-правил, проектов организационных и технических изменений. Внешняя бизнес-среда поставляет информацию о производительности производства и управления, а внешняя — о состоянии, возможностях и опасностях исходящих извне (табл. 2).

Таблица 2

Входы бизнес-процесса адаптации вуза к бизнес-среде

Управление	Описание
I 1	Информация из средств массовой информации
I 2	Информация специализированных источников
I 3	Информация предоставленная консультационными фирмами
I 4	Информация от потребителей, поставщиков, конкурентов, посредников и т.д.
I 5	Информация от сотрудников
I 6	Информация на основе анализа бухгалтерской и управленческой отчетности

Графически он может быть представлен в следующем виде (рис. 5):

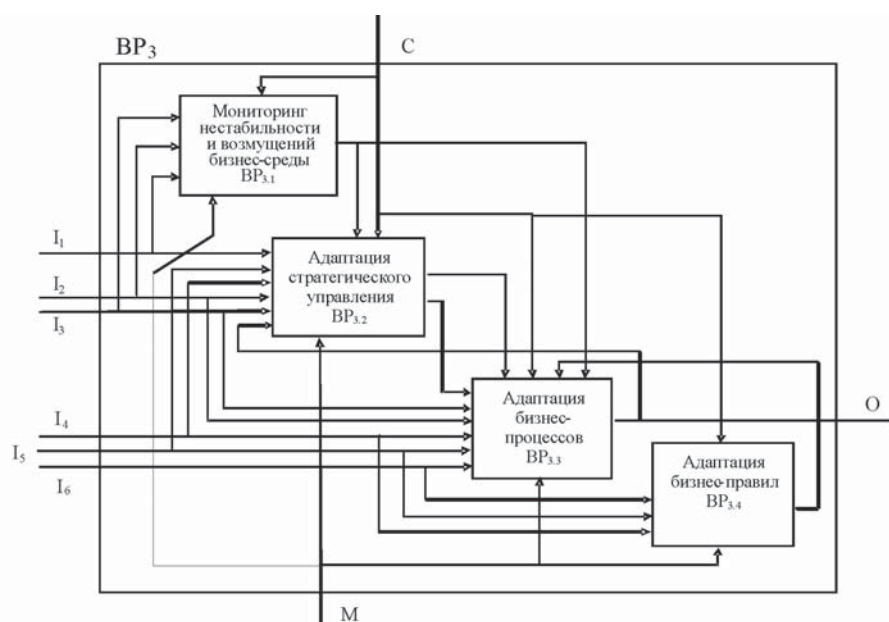


Рис. 5. Бизнес-процесс адаптивного управления вузом

Выходами процесса адаптации ВРЗ являются воздействия на существующую бизнес-модель, позволяющие преобразовать существующие бизнес-правила, бизнес-процессы производства и управления в новые (адаптированные), обеспечивающие системе управления бизнесом (ВР₂) возможность поддерживать эффективность операций (ВР₁) на высоком уровне (табл. 3).

Таблица 3

Выходы бизнес-процесса адаптации вуза к бизнес-среде

Выход	Описание
O1	Адаптированные бизнес-правила (стандарты, правила, инструкции).
O2	Адаптированные бизнес-процессы производства: (стандарты, правила, персонал, оборудование, технологии).
O3	Адаптированные бизнес-процессы управления (цели, стратегии, правила, инструменты, процессы, потоки работ и информации, документооборот, технологии, структуры, алгоритмы, управляющие, методы, стили, культура).

Механизмами процесса адаптации ВРЗ являются персонал, площади, оборудование, инструменты и ресурсы, которые используются вузом в ходе преобразования входной информации в новые бизнес-правила и бизнес-процессы (табл. 4).

Таблица 4

Механизмы бизнес-процесса адаптации вуза к бизнес-среде

Механизм	Описание
M1	Персонал, занятый в управлении развитием (адаптацией) и управлении проектами организационных изменений.
M2	Площади, занятые структурами адаптации.
M3	Оборудование, используемое в ходе адаптации (телефоны, факсы, модемы, ксероксы, сканеры, компьютеры и т.д.).
M4	Инструменты (методы, модели, компьютерные программы, анкеты и т.д.).

Алгоритм адаптации вуза к бизнес-среде представляет собой процесс преобразования входной информации в изменения бизнес-процессов производства и управления, механизмами под управлением бизнес-правил. Алгоритм должен быть подробно и непротиворечиво специфицирован на специализированном языке. Алгоритм ВР₃ (табл. 5).

Во многих странах мира ученые и практики отдают предпочтение гибкой системе образования. [2] В таких странах как Россия, Франция, Италия, Япония возникает вопрос о ее совместимости с централизованной системой управления образованием. Конечно, в какой-то степени централизация управления снижает степень гибкости системы образования, но не исключает ее вовсе. Степень гибкости может изменяться в зависимости от окружающих условий и воздействий среды. Наибольшей гибкостью обладают системы с перестраиваемой структурой, основанные на принципах неокончателности решений, необходимого разнообразия (вариативности), итерационности, функциональности и т. д. При этом интерес вызывает соотношение понятий «гибкой системы с перестраиваемой структурой» и «самоорганизующейся (самонастраивающейся) системы».

Таблица 5

Механизмы бизнес-процесса адаптации вуза к бизнес-среде

Шаг	Алгоритм
1.	Прогнозирование нестабильности и возмущений бизнес-среды (ВР3.1).
2.	ЕСЛИ «Необходима адаптация стратегического управления»=Нет, ТО ПЕРЕЙТИ 4..
3.	Адаптация стратегического управления (ВР3.2).
4.	ЕСЛИ «Необходима адаптация бизнес-процессов производства и управления»=Нет, ТО ПЕРЕЙТИ 6.
5.	Адаптация изменениями бизнес-процессов производства и управления (ВР3.3).
6.	ЕСЛИ «Необходима адаптация бизнес-правил»=Нет, ТО ПЕРЕЙТИ 8.
7.	Адаптация бизнес-правил (ВР3.4).
8.	ПЕРЕЙТИ 1.

Для характеристики самоорганизующейся системы воспользуемся следующим примером и рассмотрим некоторую систему 1, обладающую определенной функцией, структурой и взаимодействующую с окружающей средой. Допустим, что существует и другая система — система 2, которая контролирует качество работы системы 1, оценивая воздействие на нее (систему 1) окружающей среды (рис. 6).

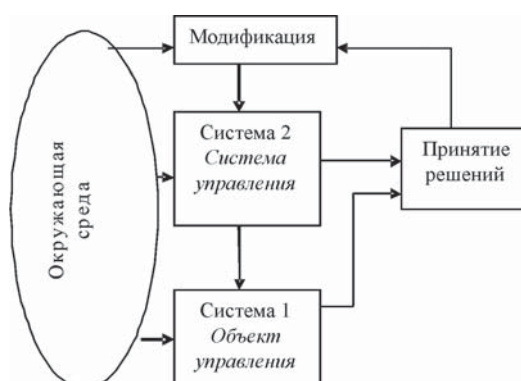


Рис. 6. Самоорганизующаяся система управления

Если воздействие на систему 1 располагается в заданных пределах, то система 2 дает сигнал, подтверждающий это. В противном случае, система 2 выдает команду на изменение свойств системы 1, а именно:

- ◆ изменение значений параметров элементов системы;
- ◆ изменение алгоритмов управления системой;

- ◆ изменения (перестройки) структуры системы, включая разрыв связей, установление новых и замену некоторых элементов.

Последнее замечание предполагает наличие в системе 1 избыточных элементов различного назначения (принцип функциональности). Вид системы 2 определяет целенаправленный или случайный характер вышеуказанных изменений. В результате состоявшихся изменений системы 1 происходит и изменение воздействий на нее окружающей среды. Возможны два варианта событий. Во-первых — воздействия окружающей среды не попадают в допустимые пределы, и система 2 снова вырабатывает команду по изменению свойств системы 1. Во-вторых — в результате нескольких последовательных команд происходит попадание воздействий окружающей среды в допустимые пределы. В этом случае команды системы 2 не последуют до нового выхода воздействий за допустимые пределы.

Систему 1 и систему 2 можно рассматривать как подсистемы некой сложной системы. Если эта сложная система обладает свойством за конечное время приводить воздействия внешней среды в допустимые пределы, то такая система называется самоорганизующейся [2]. Таким образом, самоорганизующейся системой можно назвать такую систему, которая в результате изменения своих свойств (функции и структуры) обладает способностью настраиваться (адаптироваться) и устойчиво сохранять характер взаимодействия с окружающей средой при всевозможных изменениях внешних и внутренних факторов. Понятие самоорганизующейся системы относится и к таким системам 1, которые не были специально сконструированы, разработаны, а представляли случайный набор элементов со случайной структурой связей при сохранении контрольных функций системы 2.

Примеры самоорганизующихся систем мы находим как в живой природе, среди животных и растений, так и в экономике, технике и других областях человеческой деятельности. Самоорганизация может рассматриваться как метод адаптивного синтеза (адаптации) сложных систем и их моделей [1]. Применение принципов самоорганизации, создание систем и их моделей на данном принципе в первую очередь зависит от априорной информации. Если априорная неопределенность относится лишь к параметрам системы при постоянной (заданной) структуре, то возможно применение алгоритмов параметрической адаптации и обучения. При неопределенной структуре системы для структурной идентификации следует применять алгоритмы самоорганизации. Под самоорганизацией таких систем понимают спонтанное возникновение организации в замкнутой системе. Для самоорганизации необходимо выполнение следующих условий:

- существование определенного уровня исходной организации (набор элементов системы с определенными функциями);
- наличие механизма для случайных изменений (мутаций) этой организации;
- наличие механизма выбора, с помощью которого эти мутации могут быть оценены с точки зрения их полезности для улучшения организации (алгоритм самоорганизации).

В синергетике под самоорганизацией понимают процесс спонтанного роста порядка или организованности в системе, состоящей из ряда элементов и находящейся под влиянием воздействий окружающей среды. Самоорганизация, предполагающая выбор системы оптимальной сложности из множества систем, математически выражается в уменьшении энтропии и росте информации — величины, служащей в качестве порядка и организации, и обратной энтропии. Это созвучно с определением в физике. Понятие самоорганизации тесно связано с понятием порядка, который связан с понятием энтропии [3]. Методы самоорганизации широко используются для решения задач интерполяции, краткосрочного и долгосрочного прогнозирования, задач распознавания образов и т. д. Для самоорганизующейся системы характерны гибкие принципы. Идеи самоорганизующихся систем займут достойное место при разработке современной концепции образования.

Разработка модели подготовки специалистов с высокими профессиональными, психофизиологическими, социальными и иными качествами (ориентированная на создание соответствующего алгоритма с его последующим воплощением в программный продукт) предполагает:

- введение системы численных показателей, с необходимой полнотой характеризующих индивидуальные качества специалиста (обучаемого), и их анализ в динамике развития;
- введение системы численных показателей, с необходимой полнотой характеризующих качество процесса подготовки специалистов в учебном заведении (от конкурсного отбора абитуриентов до вручения каждому выпускнику документов об окончании учебного заведения, среди которых будет документ, содержащий показатели качества выпускника);
- определение взаимосвязи между показателями качества каждого отдельно взятого обучаемого и показателями процесса подготовки специалистов в учебном заведении;
- установление функциональной зависимости показателей процесса подготовки специалистов от управляющих воздействий (управления) со стороны управленческих структур учебного заведения.

Перечисленные задачи служат концептуальным описанием модели управления качеством подготовки специалистов. Действительно, сравнение специалистов (обучаемых) между собой и с «эталонными» представлениями об уровне их подготовки (в связи с профессиональным прогностическим отбором и т. п.) возможно лишь тогда, когда имеются способы численной оценки свойств, которыми должен обладать специалист данной профессии (обучаемый). Это же утверж-

дение относится и к сравнению между собой (и с «эталоном») систем подготовки специалистов, систем управления подготовкой специалистов в различных учебных заведениях, а также к учебным заведениям целом.

Введение указанных количественных показателей вместе с установлением их зависимости от качественных и количественных характеристик управления позволит сформулировать и решить задачу наиболее эффективного управления подготовкой специалистов максимально высокого качества. В рамках модели управляющее воздействие, которое характеризуется набором своих численных показателей, приводит к контролируемому изменению показателей качества специалиста. Это относится и к отбору абитуриентов. Такой модельный подход означает рассмотрение учебного процесса как технологического процесса в «индустрии» подготовки специалистов.

Качество специалиста (обучаемого) — это многофакторная характеристика, причем каждая профессия предъявляет свои требования к каждому из факторов качества личности специалиста. Все факторы должны иметь численное выражение и всегда могут быть введены по принципу: чем выше качество, тем больше фактор. Указанные факторы разнородны, меняются с течением времени t , и, очевидно, было бы неправильно сворачивать их в один показатель качества специалиста.

Таким образом, качество каждого отдельно взятого специалиста данной профессии может быть описано вектором $\vec{Q}(t)$, что позволяет говорить о «направлении» и «уровне» развития личности специалиста (или профессии).

Требования к качеству подготовки специалиста можно сформулировать в виде условного неравенства:

$$\vec{Q}(t) \geq \vec{Q}_{\min}(t) \quad (4)$$

где $\vec{Q}_{\min}(t)$ — вектор качества, координаты которого составлены из минимально допустимых факторов качества. Неравенство означает, что каждая координата вектора $\vec{Q}(t)$ должна быть не меньше соответствующей координаты вектора

Учебный процесс, как технология подготовки специалиста данной профессии, а также профессиональная деятельность специалиста на протяжении любого периода времени $t \in [t_1, t_2]$ должны быть охарактеризованы упорядоченным набором показателей качества (учебного процесса либо условий профессиональной деятельности), имеющих численное значение и подлежащих по своему существу максимизации.

Этот набор представляет собой вектор $\vec{q}(t)$, отражающий качественный уровень организации учебного процесса в данном учебном заведении (уровень организации профессиональной деятельности). Требования к уровню организации учебного процесса (профессиональной деятельности) будут выражаться неравенством, аналогичным неравенству (5):

$$\vec{q}(t) \geq \vec{q}_{\min}(t) \quad (5)$$

где $\vec{q}_{\min}(t)$ — вектор минимально допустимого (по каждому из показателей) качества организации учебного процесса (профессиональной деятельности).

Качество специалиста (обучаемого) $\vec{Q}(t)$ в момент времени t определяется качеством $\vec{q}(\tau)$ учебного процесса на всем предшествующем интервале времени $\tau \in [t_1, t_2]$, а также условиями существования и развития личности до поступления в учебное заведение $\tau < t_0$.

Усвоение учебного материала в текущий момент времени t зависит от свойств $\vec{Q}(t)$ личности в этот момент времени. Поэтому вектор $\vec{Q}(t)$ качества специалиста (обучаемого) является функционалом вектор-функции качества $\vec{q}(\tau)$ учебного процесса и вектор-функции $\vec{Q}(\tau)$.

Управление учебным заведением (системой) можно разделить на тактическое реализующее установленные функции управляющей системы) и стратегическое (направленное на введение удаление структурных подразделений и/или изменение их функциональных обязанностей). Конструктивное управление должно быть направлено на улучшение работы системы (на увеличение показателей ее работы) и может быть вызвано внешними и внутренними причинами. Управление является комплексным (многомерным) действием, имеющим распределение во времени. Поэтому с математической точки зрения управление следует рассматривать как вектор $\vec{u}(t)$. Модель управления качеством подготовки специалиста в соответствии с этим можно представить следующим образом (рис. 7).

Изложенный подход может служить основой для разработки теоретических и прикладных моделей систем управления качеством подготовки специалистов, а также для создания моделей других систем управления. Вместе с тем, выживание, устойчивость и конкурентоспособность вуза в настоящее время обеспечиваются не столько эффективностью и соотношением цена-качество, сколько

способностью предлагать интересный для индивидуального потребителя образовательный продукт. Факторами успеха вузов стали адаптивная маркетинговая стратегия, ориентация на инновационные образовательные продукты, способность быстро воспринимать изменения рынка и трансформировать процессы обучения с целью их эффективности, учитывая достижения и опыт лучших вузов страны.

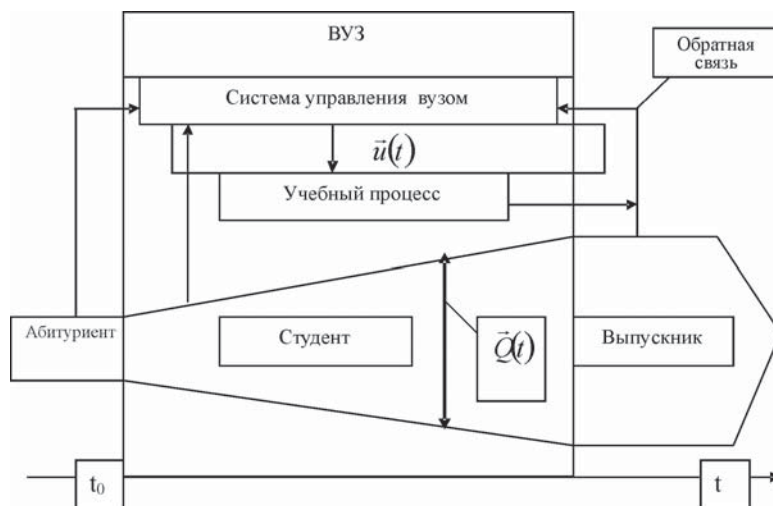


Рис. 7. Модель управления качеством подготовки специалистов

ЛИТЕРАТУРА

1. Долятовский В.А., Золотарев В.С., Ивахненко А.В., Гамалей Я.В. Адаптивное управление экономическими объектами в нестабильной среде. Ростов н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2005.
2. Ивахненко А.Г., Мюллер И.А. Самоорганизация прогнозирующих моделей. К.: Техника, 1985; Берлин:ФЕБ Ферлиг Техник, 1984.
3. Пелинг В. Образование структур при необратимых процессах. М., 1998.

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 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18,60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии