



ISSN 2073-6606

# TERRA ECONOMICUS

**8**  
**ТОМ**

**2010**

**2**  
**номер**

Часть 2

# TERRA ECONOMICUS

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

---

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

---

**До 2009 г. — Экономический вестник  
Ростовского государственного  
университета**

---

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

---

**Учредитель:**

Южный федеральный университет

**Редакционная коллегия:**

Главный редактор

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

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

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

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

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

**Редакционный совет:**

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

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

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

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

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

**Боровская М.А.**, 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,

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

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

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

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

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

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

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

---

**Адрес учредителя:**

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

**Адрес редакции:**

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

*СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ*

- Перевалов К.В.** Моделирование инвестирования в инновационные технологии в условиях конкуренции . . . . . 7
- Лизогуб А.Н.** К вопросу о двойственной природе теневой экономической деятельности . . . . . 15
- Абуева Е.Л.** Анализ степени самоорганизации как перспективное направление использования когнитивного подхода при управлении сложными системами (на примере рынка труда молодежи) . . . . . 21
- Калашников И.А.** Использование антикризисной функции лизинга в регулировании макроэкономики . . . . . 28
- Глухов И.В.** Антимонопольное регулирование деятельности локальных естественных монополий в жилищно-коммунальной сфере. . . . . 36

*АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ*

- Овчаренко Г.В., Савельева О.Г.** Инновационный маркетинг взаимодействия — инструмент инновационного управления в социотехнических системах . . . . . 46
- Рыбакова Ж.Г.** Направления совершенствования стратегического менеджмента организаций туристского сервиса. . . . . 52
- Маирова М.Р., Бозиева Л.М.** Функциональная направленность организации системы стратегического управления на предприятиях АПК. . . . . 59
- Рябцев А.А.** Научно-методические аспекты стратегического планирования развития сферы туристско-рекреационных услуг . . . . . 65
- Костякина А.С.** Императивы устойчивого развития экономики в системе стратегических целей банков . . . . . 74
- Гергишан А.К.** Личная безопасность как основополагающий фактор развития дестинации оздоровительного туризма . . . . . 82
- Куликов М.А.** Основные аспекты формирования системы управления комфортностью регионального ресурсно-инфраструктурного потребления. . . . . 88
- Таймасханов Х.Э., Абдулкадырова М.А.** Организационно-экономические основы функционирования рынка технического сервиса АПК. . . . . 95
- Иванов Н.А.** Разработка математической модели кредитно-депозитной политики коммерческого банка. . . . . 103
- Коршунова Л.Н.** Оптимизационная модель использования потенциала сезонной рабочей силы растениеводческих хозяйств . . . . . 109
- Мисайлова Л.И.** Учет затрат и калькулирование себестоимости свиноводческой продукции в системе управленческого учета. . . . . 118
- Симонян Д.Ф.** Способы и стратегии внедрения информационных систем в многоуровневых организациях путем планирования ресурсов предприятия. . . . . 125
- Валентейчик Д.В.** Оценка уровня инновационного потенциала предприятия сферы информационных услуг . . . . . 133
- Гадило Т.Н.** Состояние и особенности управления воспроизводственным процессом в сельском хозяйстве . . . . . 142

<b>Мирская С.Ю.</b> Математическое моделирование торгово-закупочной деятельности . . . . .	150
--	-----

*ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ*

<b>Лайпанов У.М., Битокова З.Х.</b> Структурная перестройка экономики территории на основе создания производственных комплексов . . . . .	156
<b>Шардан С.К., Лайпанов У.М.</b> Особенности формирования аграрно-промышленного комплекса в регионе. . . . .	162
<b>Чекарь В.Н., Кабаненко М.Н.</b> Воспроизводство материально-технических ресурсов сельскохозяйственных организаций Ростовской области . . . . .	169
<b>Сафронова Л.А., Пшунетлев А.А.</b> Направления использования межотраслевого баланса в управлении региональной экономикой . . . . .	177
<b>Хуртаев К.И.</b> Спецификация прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения в условиях реформирования институциональной среды региона. . . . .	185
<b>Кятова З.Р., Кятов А.А.</b> Сущность и механизмы устойчивого социально-экономического развития горных территорий республик СКФО. . . . .	193
<b>Соколов В.В.</b> Экологическая детерминанта экономической безопасности старопромышленных городов . . . . .	201
<b>Хатажукова Ж.М., Набоков З.Б.</b> Формирование стратегической позиции на предприятиях регионального производственного комплекса в условиях экономической нестабильности . . . . .	208
<b>Бицуева М.Г., Эфендиева А.А.</b> Выявление комплекса мер по укреплению продовольственной безопасности региона . . . . .	215
<b>Кумыкова Ж.С., Чеченова Ф.Ж.</b> Организационно-экономические основы и условия сближения интересов разнопрофильных структур региональной экономической системы . . . . .	222

*ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ*

<b>Авакян А.А.</b> Взаимодействие и взаимовлияние процессов глобализации и регионализации на развитие мировых фондовых бирж. . . . .	229
--	-----

*ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ*

<b>Янова В.В., Янова Е.А.</b> Концептуальные подходы к организационно-правовым формам хозяйствования российских вузов. . . . .	240
<b>Пржедецкая Н.В.</b> Состояние и перспективы эволюции интеллектуального капитала экономических агентов рынка образовательных услуг . . . . .	246
<b>Нубарян Г.Д.</b> Основные подходы и методика аудита корпоративной образовательной среды . . . . .	259

*АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА*

<b>Борисов В.В.</b> Современные проблемы правосубъектности юридических лиц по законодательству РФ . . . . .	266
<b>Джагарян А.А.</b> Местный бюджет в российском праве: конституционные аспекты институционализации . . . . .	274

**Малицкая В.Б.** Правовая база регулирования порядка ведения бухгалтерского учета и раскрытия в финансовой отчетности операций с финансовыми активами. . . . . 281

*ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ*

**Слепаков С.С., Грицаенко Е.Е.** Доминанта смысла и императив гуманизации в экономике . . . . . 289

  
Федеральная служба  
по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

## СВИДЕТЕЛЬСТВО

### О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

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

**Название** *TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)*

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

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

**Форма периодического распространения** *журнал*

**Язык(и)** *русский, английский*

**Территория распространения** *Российская Федерация*

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

**Заместитель Руководителя**  **А.А. Романенков**

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



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

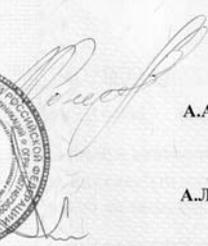
007857



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

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

**Заместитель Руководителя**  **А.А. Романенков**

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



## МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

**ПЕРЕВАЛОВ К.В.,**

аспирант,  
кафедра математики и информационных технологий,  
Кисловодский институт экономики и права,  
e-mail: kiep\_asy@mail.ru

Для исследования стратегических взаимодействий между фирмами в условиях конкуренции и неопределенности, предложена модель товарного рынка как дуополии Курно со стохастическим параметром спроса. Определены оптимальные стратегии фирм в замену существующих производственных мощностей новыми, вычислены ожидаемые моменты инвестирования и вероятности осуществления оптимального инвестирования в пределах заданных временных интервалов.

**Ключевые слова:** инвестиции; инновации; оптимизация; моделирование.

In order to capture the effect of strategic interactions among the firms operating in an imperfectly competitive and uncertain environment we model the product market as a Cournot duopoly with a stochastic demand parameter. The optimal replacement strategies are determined, the expected replacement timing and the probabilities of making optimal replacement within given time interval are calculated.

**Keywords:** investments; innovations; optimization; modeling.

**Коды классификатора JEL:** D92, O32.

Активизация инвестиций в производственный капитал и особенно в инновационные технологии является одной из приоритетных стратегий роста национальной экономики России на современном этапе. Определение условий оптимального инвестирования и характер влияния на них неопределенностей, присущих экономическим процессам, является значимой задачей для экономико-математического моделирования. Возможности инвестиций в реальный капитал, в отличие от финансовых инвестиций, редко предоставляются отдельному предприятию в информационной изоляции. Большинство инвестиционных проектов в отрасли открыты для фирм с конкурирующими инвестиционными интересами. В таких случаях выбор момента инвестирования становится для фирмы ключевым стратегическим вопросом [3, 1].

В работе построена непрерывная по времени модель инвестирования, в которой фирма принимает решение о замене существующих производственных мощностей новыми, более эффективными и экономичными. Предполагается, что на товарном рынке имеются две конкурирующие идентичные фирмы, функционирующие в условиях неопределенности спроса и несовершенной конкуренции. Определены оптимальные стратегии фирм в замену существующих производственных мощностей новыми, вычислены ожидаемые моменты инвестирования и вероятности осуществления оптимального инвестирования в пределах заданных временных интервалов.

В условиях совершенной конкуренции или монополистической рыночной структуры современная теория инвестирования в условиях неопределенности предсказывает, что интервал времени до момента осуществления инвестирования увеличивается с ростом неопределенности. Это объясняется тем, что инвестирование необратимо, и фирма имеет возможность (опцион) откладывать момент 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 конкурентов, могут возникнуть ситуации, когда увеличение неопределенности влияет на момент инвестирования противоположным образом. Для того, чтобы исследовать влияние стратегических взаимодействий между фирмами, функционирующими в условиях несовершенной конкуренции и неопределенности, предложена модель товарного рынка как дуополии Курно со стохастическим параметром спроса. Обратная линейная функция спроса имеет вид  $p(t) = A(t) - Q(t)$ , где  $A(t)$  есть мера объема спроса, а  $Q(t)$  — полное количество товара, поставляемого на рынок. Для каждого момента времени  $t \in [0, \infty]$   $p(t)$  представляет собой цену товара (услуги), предлагаемого фирмой, и может интерпретироваться как мгновенный денежный поток в расчете на единицу проданного товара. Прибыли фирм описываются геометрическим броуновским движением [2]

$$dA(t) = \alpha A(t) dt + \sigma A(t) dw(t), \quad (1)$$

где — мгновенная тенденция (тренд стохастического винеровского процесса (1)), — мгновенное среднее квадратическое отклонение (волатильность),  $dw(t)$  — приращение винеровского процесса.

Первоначальные постоянные предельные издержки производства единицы товара составляют  $K$ , а внедрение новой технологии снижает эти издержки до  $k$ . Для того, чтобы начать использовать новые производственные мощности, фирма  $i$  должна понести невозвратные затраты  $I$ . Мгновенные прибыли фирмы  $i$ ,  $\pi^{i,j}$  (соперничающая фирма обозначается  $j$ ,  $j \neq i$ ) определяются следующим образом

$$\pi^{00} = \frac{1}{9}(A - K)^2, \pi^{10} = \frac{1}{9}(A + K - 2k)^2, \pi^{01} = \frac{1}{9}(A - 2K + k)^2, \pi^{11} = \frac{1}{9}(A - k)^2. \quad (2)$$

Верхний индекс  $l(0)$  в выражениях для  $\pi^i$  обозначает фирму, которая произвела замену (не произвела замену) существующих производственных мощностей (индекс  $i$  обозначает рассматриваемую фирму, а  $j$  — конкурирующую фирму). Из соотношений (2) нетрудно установить, что выполняется цепочка неравенств  $\pi^{10} > \pi^{11} > \pi^{00} > \pi^{01}$ . Прибыль единственной фирмы, осуществившей замену производственных мощностей более эффективными, выше, чем прибыль фирм в ситуации, когда обе конкурирующие фирмы осуществили такую замену. В свою очередь прибыль  $\pi^{11}$  превосходит прибыль идентичных фирм, осуществляющих свою деятельность при прежней технологии, а прибыль  $\pi^{00}$  выше прибыли фирмы, не осуществившей замену производственных активов, в то время как вторая фирма провела такую замену.

Существуют три возможности осуществления фирмой  $i$  инвестирования относительно решения конкурента (фирмы  $j$ ). Во-первых, фирма может инвестировать раньше фирмы  $i$  и тем самым стать лидером. Напротив, фирма  $j$  может инвестировать раньше фирмы  $i$ , и фирма  $i$  становится последователем. Наконец, обе фирмы могут инвестировать одновременно. Доказано, что оптимальные инвестиционные пороги фирмы-последователя и одновременного инвестирования возрастают с ростом неопределенности.

Стандартным подходом, используемым для решения динамических игр, является метод обратной индукции по времени. Поэтому начнем с определения оптимальной стратегии фирмы-последователя. Далее будет проанализировано оптимальное инвестиционное решение фирмы-лидера. Затем будет обсужден случай, когда инвестирование осуществляется одновременно. Рассмотрим фирму, которая осуществляет замену существующих производственных мощностей второй (фирму-последователя). Поскольку другая фирма (фирма-лидер) уже осуществила замену производственных мощностей, решение последователя о замене не испытывает воздействий стратегических взаимодействий (последователь выбирает свой оптимальный порог в условиях, когда роли фирм predetermined). Из (2) получаем, что после замены производственных активов лидером стоимость фирмы-последователя в момент  $t$  осуществления инвестирования фирмой-лидером равна

$$V^F(t) = E \left[ \int_t^{T^F} \frac{1}{9} (A(s) - 2K + k)^2 e^{-r(s-t)} ds \right] + E \left[ e^{-r(T^F-t)} \left( \int_{T^F}^{\infty} \frac{1}{9} (A(s) - k^2) e^{-r(s-T^F)} ds - I \right) \right], \quad (3)$$

где  $E$  — оператор математического ожидания,  $T^F$  — случайное время остановки, связанное с заменой производственных мощностей последователем. Первое слагаемое в выражении (3) представляет собой ожидаемый дисконтированный денежный поток, получаемый до замены производственных мощностей. В момент  $T^F$  последователь осуществляет замену и с этого момента производит при более низких предельных издержках  $k$ . Ожидаемый дисконтированный денежный поток после замены производственных мощностей описывается вторым слагаемым и в (3).

Рассмотрим оптимальную стратегию замены производственных мощностей фирмой-последователем. В задачах инвестирования рассматриваемого типа существует пороговое значение стоимости опциона инвестирования  $A$ , при котором фирма безразлична между инвестированием и отказом от инвестирования. Следовательно, стоимость фирмы максимизируется, когда замена производственных мощностей имеет место, как только  $A$  превосходит это пороговое значение. Записывая уравнение Беллмана, соответствующее максимизации (3), решая полученное дифференциальное уравнение и применяя условия непрерывности и гладкого склеивания к решению, получаем оптимальное пороговое значение стоимости опциона инвестирования, соответствующее замене производственных мощностей

$$V^F(A) = \begin{cases} \frac{1}{9} \left( \frac{A^2}{\rho} - \frac{2(2K-k)A}{\delta} + \frac{(2K-k)^2}{r} \right) + \\ + \left( \frac{1}{9} \left( \frac{4(K-k)A^F}{\delta} - \frac{4K(K-k)}{r} \right) - I \right) \left( \frac{A}{A^F} \right)^{\beta_1} & \text{при } A \leq A^F, \\ \frac{1}{9} \left( \frac{A^2}{\rho} - \frac{2kA}{\delta} + \frac{k^2}{r} \right) - I & \text{при } A > A^F \end{cases} \quad (4)$$

Определены типы равновесия игры двух фирм, сформулированной в рамках теории реальных опционов. Показано, что для фирм оптимально заменять свои производственные мощности последовательно, когда связанные с этим издержки относительно низки, и одновременно — в противном случае.

Согласно классической теории реальных опционов, по мере роста неопределенности спроса для фирмы оптимально отложить инвестирование до повышения уровня спроса. Однако в стратегической постановке фирма должна принимать во внимание также взаимодействия на товарном рынке, которые могут существенно снизить гибкость решения в выборе момента инвестирования. Исследовано влияние волатильности спроса на оптимальный порог инвестирования фирмой-последователем в замену производственных активов и оптимальный порог при одновременном инвестировании обеих фирм. В этих случаях оптимальное пороговое значение, соответствующее инвестированию  $A^{opt}$ , может быть выражено следующим образом:

$$A^{opt} = \frac{\beta_1}{\beta_1 - 1} f(I, K, k, r, \alpha).$$

Анализ показывает, что в рассматриваемом случае инвестиционный порог возрастает с ростом неопределенности. Оптимальное пороговое значение, соответствующее инвестированию  $V^{opt}$ , может быть выражено следующим образом:

$$V^{opt} = \frac{\beta_1}{\beta_1 - 1} f(I, K, k, r, \alpha),$$

где  $\beta_1$  — положительный корень уравнения

$$\frac{1}{2}\sigma^2\beta(\beta - 1) + \alpha\beta - r = 0.$$

Проверка показывает, что

$$\frac{\partial V^{opt}}{\partial(\sigma^2)} = -\frac{1}{(\beta_1 - 1)^2} f(I, K, k, r, \alpha) \frac{\partial\beta_1}{\partial(\sigma^2)} > 0, \quad (5)$$

так что оптимальные инвестиционные пороги фирмы-последователя и одновременного инвестирования возрастают с ростом неопределенности. В случае решений фирмы-последователя ее конкурент уже произвел замену производственных мощностей. Поэтому последователю остается только выбрать оптимальный момент инвестирования. Поскольку фирма-лидер уже приняла решение, стратегические решения в этой ситуации роли не играют.

Выяснено влияние волатильности на оптимальный инвестиционный порог  $Z^L(V)$  фирмы-лидера. Оптимальный порог инвестирования фирмы-лидера равен  $\max(V(0), V^P)$ , где  $V^P$  — наименьший корень уравнения  $\xi(V) \equiv Z^L(V) - Z^F(V) = 0$ . Для выяснения влияния неопределенности рынка на  $V^P$  вычислим производную от функции  $\zeta(V)$  по  $\sigma$ , которая может быть представлена в следующем виде:

$$\frac{d\xi(V)}{d(\sigma^2)} = \left( \underbrace{\frac{\partial\xi(V)}{\partial\beta_1}}_{\text{эффект опциона инвестирования}} + \underbrace{\frac{\partial\xi(V)}{\partial V^F} \frac{dV^F}{d\beta_1}}_{\text{стратегический эффект}} \right) \frac{\partial\beta_1}{\partial(\sigma^2)} \quad (6)$$

( $V^F$  — оптимальное пороговое значение  $V$ , соответствующее фирме-последователю). Производная  $\frac{\partial\xi(V)}{\partial\beta_1} \frac{\partial\beta_1}{\partial\sigma^2}$  непосредственно измеряет влияние неопределенности рынка на  $\zeta(V)$ , т.е. на чистую выгоду фирмы от пребывания в роли лидера. Произведение  $\frac{\partial\xi(V)}{\partial V^F} \frac{dV^F}{d\beta_1} \frac{\partial\beta_1}{\partial(\sigma^2)}$  отражает влияние на чистый выигрыш фирмы от пребывания в роли лидера того факта, что оптимальный инвестиционный порог последователя растет с ростом неопределенности. Доказано, что имеют место неравенства

$$\frac{\partial\xi(V)}{\partial\beta_1} \frac{\partial\beta_1}{\partial(\sigma^2)} < 0, \quad \frac{\partial\xi(V)}{\partial V^F} \frac{dV^F}{d\beta_1} \frac{\partial\beta_1}{\partial(\sigma^2)} > 0. \quad (7)$$

На первый взгляд, совместное влияние обоих эффектов неоднозначно. Первое неравенство (7) представляет простой смысл аргумента ожидания: если неопределенность велика, предпочтительнее ждать появления новой

информации до замены существующих производственных мощностей. Следствием более позднего инвестирования фирмой-последователем для фирмы-лидера является то, что лидер имеет ценовое преимущество в течение большего интервала времени. Это делает более раннее инвестирование лидером потенциально более выгодным. Этот эффект описывается вторым неравенством (7), левая часть которого поэтому может интерпретироваться как приращение в стратегической стоимости стать лидером, обусловленное откладыванием фирмой-последователем реализации стратегии замены производственных мощностей. Анализ показал, что прямой эффект, описываемый первым неравенством (7), доминирует, независимо от значений входных параметров. Доказано, что с ростом неопределенности на товарном рынке барьерное значение спроса, при котором фирма-лидер осуществляет инвестирование в замену производственных мощностей, также возрастает. Из этого утверждения можно заключить, что качественная зависимость порога инвестирования лидера от волатильности подобна зависимости инвестиционного порога от волатильности в нестратегической постановке, т.е. порог инвестирования возрастает с ростом неопределенности (т.е. с ростом волатильности). Причина этого результата состоит в следующем. Во-первых, в построенной модели учитывается возможность откладывания инвестирования в замену производственных мощностей. Увеличение неопределенности повышает прибыльность замены производственных мощностей лидером (поскольку последователь производит такую замену позже), однако стоимость опциона инвестирования повышается еще больше. Во-вторых, неопределенность могла бы быть выгодной для более ранней замены производственных мощностей в силу выпуклости функции чистой прибыли. Однако в рассматриваемой модели функция чистой прибыли всегда линейна по стохастической переменной  $A$ . Если лидер инвестирует, поток прибыли  $\pi^{00}$  заменяется потоком прибыли из выражений (3) и (4) очевидно, что разность  $\pi^{10} - \pi^{00}$  линейна. То же самое справедливо для инвестирования последователя (разность  $\pi^{11} - \pi^{00}$  линейна) и одновременного инвестирования (разность  $\pi^{11} - \pi^{00}$  линейна). Для выяснения вопроса о том, может ли выпуклость функции чистой прибыли влиять на получаемые решения, нами рассмотрена ситуация, когда обе фирмы имеют возможность начать производство на новом рынке (в отличие от ситуации, рассмотренной ранее, в этом случае фирмы сначала неактивны и могут начать получать прибыль только после несения невозвратных издержек  $I$ ). Доказано, что и в этом случае неопределенность повышает пороговые значения рыночного спроса, при котором для фирм оптимально инвестировать. Кроме того, результирующая выпуклость функций выигрыша не только повышает инвестиционные пороги фирм, но также приводит к возникновению областей параметров, в которых инвестирование не оптимально.

Проанализировано влияние неопределенности и стратегических взаимодействий фирм на оптимальный момент инвестирования. Хотя пороговое значение инвестирования и момент инвестирования взаимосвязаны, в общем случае нельзя заключить, что зависимость между этими характеристиками мо-

нотонна. Установлено, что ожидаемое время инвестирования фирмы в замену производственных мощностей растет с ростом неопределенности благодаря двум эффектам:

$$\frac{\partial E[T^*]}{\partial(\sigma^2)} = \frac{1}{2\left(\alpha - \frac{1}{2}\sigma^2\right)^2} \ln \frac{A^*(\sigma^2)}{A} + \frac{1}{\alpha - \frac{1}{2}\sigma^2} \frac{dA^*(\sigma^2)}{A^*(\sigma^2)} > 0. \quad (8)$$

Во-первых, для любого данного инвестиционного порога связанное с ним ожидаемое время до момента оптимальной остановки (оптимального момента инвестирования) возрастает с ростом неопределенности (см. первую составляющую правой части в выражении (8)). Во-вторых, для фиксированного уровня неопределенности увеличение оптимального инвестиционного порога приводит к увеличению ожидаемого времени для достижения этого порога (см. вторую составляющую в правой части выражения (8)). Основываясь на анализе неравенства (8), можно заключить, что, когда инвестиционный порог увеличивается благодаря большей неопределенности, ожидаемое время до момента оптимального инвестирования также увеличивается.

Альтернативный подход для измерения влияния неопределенности на оптимальный момент инвестирования состоит в установлении вероятности, с которой оптимальный инвестиционный порог достигается в пределах временного интервала заданной длины  $\tau$ . В противоположность ожидаемому моменту оптимальной остановки этот подход не накладывает никаких ограничений на значения  $\sigma$ . Знание вероятности оптимальной замены производственных активов в пределах заданного интервала особенно полезно, если этот интервал совпадает с бюджетным периодом. Кумулятивную функцию распределения времени остановки можно записать следующим образом

$$P(T < \tau) = \Phi \left( \frac{-\ln \frac{A^*}{A} + \left(\alpha - \frac{1}{2}\sigma^2\right)\tau}{\sigma\sqrt{\tau}} \right) + \left(\frac{A^*}{A}\right)^{\frac{2\alpha}{\sigma^2}-1} \Phi \left( \frac{-\ln \frac{A^*}{A} - \left(\alpha - \frac{1}{2}\sigma^2\right)\tau}{\sigma\sqrt{\tau}} \right), \quad (9)$$

где  $T$  — время достижения оптимального порога инвестирования, а  $\Phi$  — стандартная функция нормального распределения Лапласа. Производная  $\frac{\partial P(T < \tau)}{\partial \sigma}$

не имеет постоянного знака, и поэтому можно показать, что неопределенность может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на вероятность достижения оптимального порога инвестирования в пределах заданного времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аркин В.И., Слостников А.Д., Аркина С.В. Инвестирование в условиях неопределенности и задачи оптимальной остановки // Обозрение прикладной и промышленной математики. 2004. Т. 11. Вып. 1. С. 3–33.

2. Наталуха И.Г. Стратегии оптимального хеджирования инфляционного риска в стохастических инвестиционных условиях // Финансы и кредит. 2006. № 9 (213).
3. Dixit, A.K., Pindyck, R.S. Investment under Uncertainty. Princeton: Princeton University Press, 1996.

## К ВОПРОСУ О ДВОЙСТВЕННОЙ ПРИРОДЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**ЛИЗОГУБ А.Н.,**

кандидат экономических наук, профессор,  
кафедра внешнеэкономической деятельности,  
Российский государственный торгово-экономический университет,  
Саратовский институт (филиал),  
e-mail: ale-lizogub @ yandex.ru

Обосновывается положение о двойственной природе теневой экономики. Рассматриваются ее истоки, в том числе оппортунистическое поведение как важнейшая составляющая природы этого социально-экономического феномена.

**Ключевые слова:** теневая экономика; институт; оппортунистическое поведение; формальные и неформальные нормы.

The thesis of the dual nature of the shadow economy is proved. The article considers its origins including the opportunist behavior as the most important component of this socio-economic phenomenon.

**Keywords:** shadow economy; institution; opportunist behavior; formal and informal regulations.

**Коды классификатора JEL:** O17.

Теневая экономика уже достаточно основательно изучена: ей посвящены международные конференции, заседания круглых столов, многочисленные работы ученых, в том числе и диссертационные исследования, но актуальность ее дальнейшего исследования не уменьшается, а, наоборот, возрастает. Это обусловливается следующими причинами. Во-первых, она продолжает занимать значительный удельный вес в экономике развивающихся стран и государств с переходной экономикой, многим развитым странам пока не удалось довести ее до приемлемых размеров, во-вторых, теневая экономическая деятельность оказывает деструктивное влияние не только на хозяйственный механизм, но и деформирует моральные нормы и культурные ценности в обществе.

В самом общем виде *теневая экономика* — это нерегулируемая и неконтролируемая государством часть процесса воспроизводства материальных благ и услуг, осуществляемого в корыстных целях. Она, являясь составной частью объективной экономической реальности, представляет собой весьма специфическое экономическое явление. Своеобразие его состоит в том, что

теневой экономики как отрасли, сферы или сектора экономики нет как таковой. Она скрыта, растворена во всей экономике и является нам, прежде всего, в различных превращенных (как правило, противоправных) формах экономической деятельности, доказывая тем самым свое существование и постоянное воспроизводство.

Важным, но недостаточно изученным аспектом исследуемой проблемы является социально-экономическая природа теневой экономической деятельности. Этот аспект проблемы в научной литературе решен неоднозначно и является одним из главных вопросов в исследовании этого феномена [1, с. 53].

В имеющихся публикациях можно выделить несколько подходов к решению этой проблемы. Они детерминированы методологическими особенностями каждого из направлений современной экономической мысли. Одним из них является диалектико-материалистический, или марксистский, подход, согласно которому в основе развития, в том числе и экономики, лежат противоречия и их разрешение. В процессе функционирования экономики постоянно воспроизводятся противоречия, имманентно присущие ей. Наиболее фундаментальными из них являются такие, как противоречие между производством и потреблением (предложением и спросом), между стоимостью рабочей силы и ее ценой (заработной платой) и ряд других. Задача экономической науки состоит в познании этих противоречий и поиске адекватных мер по их «снятию».

Рассматривая теневую экономику в рамках марксистской традиции, Т.И. Корягина пишет, что «основным фактором функционирования теневого сектора в сфере услуг является несбалансированность спроса и предложения или, другими словами, колоссальный дефицит товаров и услуг» [3, с. 112]. Несбалансированность, как известно, это результат противоречивого развития экономики. Дефицит — это форма проявления несбалансированности или диспропорциональности между предложением и спросом (в данном случае в сфере услуг). Разрешаются противоречия по-разному: в странах с развитыми рыночными отношениями — в процессе функционирования механизмов рыночного саморегулирования и государственного регулирования экономики, в плановой (административной) системе — в процессе реализации механизма использования объективных экономических законов. Однако реальная действительность свидетельствует, что вышеназванные механизмы несовершенны, поэтому одним из средств разрешения противоречий является теневая экономическая деятельность (незаконное производство и реализация товаров и оказание услуг, «серая» заработная плата, уклонение от уплаты налогов, «теневая» занятость и др.). Перечисленные формы теневой экономической деятельности отчасти снимают проблему диспропорций в производстве, в распределительных отношениях, уменьшают напряженность на рынке труда и др.

Таким образом, противоречивое развитие экономики обуславливает и воспроизводит ее теневую составляющую. Она имманентно присуща экономике и не зависит от модели ее функционирования.

Институциональное направление исследований исходит из того, что природа всех социально-экономических явлений обусловлена институтами, а также оппортунистическим поведением экономических агентов. Отсутствие

институтов или их недостаточное развитие сопряжено с издержками общества. Их величина находится в прямой зависимости от состояния и качества функционирования ключевых институтов. В данном аспекте интерес представляют суждения российского ученого А. Олейника [5]. Исходным пунктом его размышлений является положение о том, что институты бывают двух типов: формальные и неформальные. Формальные, представляют собой нормы и правила, закрепленные в законах и других нормативных документах. Неформальные — незакрепленные, но реально существующие. Оба типа институтов, сосуществуя, претерпевают определенные изменения. Он считает, «если институциональная система общества развивается эволюционно, то два типа институтов развиваются (соотносятся) между собой как два последовательных этапа эволюции» [5, с. 5]. Иначе говоря, в процессе продвижения общества вперед первые дрейфуют (эволюционируют) во вторые, то есть из неформальных они постепенно принимают статус формальных. Это означает, что если, например, исходить из факта существования теневых экономических процессов в советском народном хозяйстве, то теперь «задача заключается лишь в умелом стимулировании и поддержке их (*институтов*) развития, трансформации в формальные институты» [5, с. 5].

Наряду с правилами поведения составной частью институционального анализа являются и нормы поведения. Наличие и воспроизводство определенных норм поведения в процессе экономической деятельности характеризуют содержание функционирующих институтов в обществе с точки зрения их соответствия формальным или неформальным. К сожалению, приходится констатировать, что общие издержки институциональных реформ в России на протяжении 90-х годов были значительными. Это обусловлено высокой степенью рассогласования между формальными и неформальными нормами и правилами, что нашло отражение в обострении многих проблем, в том числе в стремительном росте теневой экономической деятельности. Значительное рассогласование между формальными и неформальными институтами привело к существенному росту издержек подчинения. Таким образом, теневую экономическую активность порождает рассогласование между институтами, а степень рассогласования является фактором, способствующим изменению ее масштабов.

Рассогласование между субъектами хозяйствования приводит к тому, что всем, как ни парадоксально, невыгодно следовать предписаниям потенциально более эффективных формальных правил. При этом, «индивид, — пишет А.Олейник, — будет выбирать неформальные нормы тогда, когда доля людей, выполняющих неформальные нормы, будет превышать в данном «социуме 66,6%» [5, с. 27]. Подчинение неформальным нормам становится в этом случае эволюционно-стабильной стратегией: такой стратегией, что если большинство хозяйствующих субъектов выбирают ее, то никакая альтернативная стратегия не может пройти естественный отбор, какой бы более потенциально эффективной последняя ни была.

В данном контексте важной становится задача определить степень, глубину рассогласования базовых и неформальных норм. Чем больше они противо-

речат друг другу, тем сильнее люди будут игнорировать требования, навязанные сверху, а значит, и степень «затенения» экономики будет возрастать.

В исследованиях представителей современного институционализма, наряду с познанием институциональной среды, пристальное внимание уделяется изучению поведения экономических агентов. Согласно их оценке, поведение индивида в процессе экономической деятельности не всегда предсказуемо, оно зачастую далеко от требований, предъявляемых к нему технологией производства, нормами права и т.д. Институционалисты такое поведение называют оппортунистическим. О. Уильямсон определил его как «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства» (*self-interest-seeking-with-guile*) [2, с. 654–659]. Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например, уклонение от условий контракта, погашения кредита, уплаты налогов и др. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда это сулит им прибыль.

Оппортунистическое поведение — это одна из ключевых концепций нового институционализма, объясняющая принципы поведения человека. Ее суть выражается в стремлении индивида реализовать собственные эгоистические интересы. Наиболее явные формы оппортунистического поведения — ложь, мошенничество и воровство. Следует отметить, что анализ оппортунистического поведения остается сложной теоретико-методологической задачей [6, с. 118]. В частности, не решен вопрос об истоках оппортунистического поведения, чем оно обусловлено: неразвитостью институциональной среды или самой природой человека, его психолого-физиологическими особенностями. Так, известные российские экономисты В. Исправников и В. Куликов, рассматривая истоки теневой экономики, задаются следующим вопросом: «Не кроются ли они в природе человеческой, интересе граждан получать прибыли и сверхприбыли любым путем?» [1, с. 53]. Ученые дают на этот вопрос утвердительный ответ. То есть истоки, глубинные причины, порождающие теневую экономику, кроются в человеческой природе, в поведении людей, в их стремлении получать доход любым путем.

Согласно другой точке зрения, оппортунистический тип поведения хозяйствующего субъекта формируется институтами, их неразвитостью. Одним из таких институтов являются налоги. Известно, что налоги — это своеобразная дань, которую платят физические и юридические лица государству за услуги, которые оно должно четко выполнять (безопасность, обеспечение прав и свобод, обеспечение сохранности собственности и др.). Однако обратный поток общественных благ, поступающих в распоряжение налогоплательщиков (их объем и качество) не соответствует ожиданиям последних. Это является основной причиной уклонения от уплаты налогов. То есть данный фактор формирует оппортунистический тип поведения. И если уклонение от уплаты налогов и другие недобросовестные действия экономических агентов носят массовый характер, то государству следует, наряду с противодействием неправомерному поведению экономических агентов, активно «работать» над развитием институциональной среды.

Анализируя различные определения оппортунизма, можно выделить основные структурные элементы, позволяющие охарактеризовать эту категорию [6, с. 122]. Во-первых, *несовпадение интересов контрагентов*. Экономический агент осуществляет хозяйственную деятельность исходя из личных интересов. Если интересы контрагентов совпадают, то они ведут себя добросовестно, а если интересы различны, то появляются возможности оппортунистического поведения в их отношениях. Во-вторых, *асимметрия информации*. Агенты не могут владеть полной информацией друг о друге и окружающей среде. Это также обуславливает возможность оппортунистического поведения. В-третьих, *скрытый характер недобросовестного поведения на основе асимметрии информации*. В-четвертых, *преднамеренность действий*. Субъект оппортунистического поведения сознательно использует сложившуюся ситуацию для получения односторонней выгоды. В-пятых, *ущерб контрагента*. В результате недобросовестного поведения одна из сторон увеличивает свою полезность в одностороннем порядке, уменьшая при этом полезность другой стороны.

Исходя из изложенного, оппортунистическое поведение можно определить как сознательно скрываемую деятельность, основанную на асимметрии информации и направленную на достижение личного интереса в ущерб другим участникам экономических отношений.

В публикациях отечественных экономистов, посвященных исследованию этой проблемы, рассматриваются два его вида — эндогенный и экзогенный оппортунизм. В рамках первого анализируется проблема оппортунистического поведения внутри фирмы, при этом рассматриваются оппортунистические отношения на двух уровнях: первый уровень — отношения между собственниками и менеджерами и второй — между менеджерами и работниками фирмы [6]. В рамках второго вида (экзогенного оппортунизма) исследуются оппортунистические отношения между фирмами [4].

Исходя из определения теневой экономики и сути оппортунистического поведения следует, что теневая экономическая деятельность детерминирована (порождается) этим антиобщественным поведением. В этом смысле теневую экономику можно определить как оппортунистическую деятельность экономических агентов. Эта деятельность многолика, основными ее формами являются уклонение от уплаты налогов, «серая» зарплата, «отмывание» денежных средств, контрабанда, контрафакт, проституция, торговля людьми, незаконная торговля оружием, наркотиками и др.

Итак, с точки зрения институционализма, первопричинами теневой экономической деятельности являются две: с одной стороны, институциональная среда (степень ее развития), а с другой — оппортунистическое поведение индивида. Отсюда следует, что затенение экономики — объективное состояние, свойство, черта экономики любого государства независимо от модели хозяйствования, уровня развития, исторических и культурных традиций.

Таким образом, теневая экономика имеет двойственную природу: с одной стороны, она детерминирована противоречивым развитием экономики (диспропорциональное, несбалансированное развитие народного хозяйства), а с другой — состоянием институциональной среды и оппортунистическим пове-

дением экономических агентов. В этом состоит диалектика природы теневой экономики. Положение о двойственной природе теневой экономики, на наш взгляд, может послужить теоретико-методологической основой для разработки концепции воздействия на это специфическое социально-экономическое явление.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Исправников В.О., Куликов В.В.* Теневая экономика в России: новый путь и третья сила. М., 1997.
2. История экономических учений: Учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2000.
3. *Корягина Т.* Теневая экономика в СССР (анализ, оценка, прогнозы) // Вопросы экономики. 1990. № 3. С. 110–119.
4. *Минакова И.* Двусторонний оппортунизм в отношениях между руководителем неплатежеспособного предприятия и кредиторами // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2007. № 1(21) С. 178–187.
5. *Олейник А.Н.* Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход. М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1997.
6. *Попов Е., Симонова В.* Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» // Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 118–130.

# АНАЛИЗ СТЕПЕНИ САМООРГАНИЗАЦИИ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОГНИТИВНОГО ПОДХОДА ПРИ УПРАВЛЕНИИ СЛОЖНЫМИ СИСТЕМАМИ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЕЖИ)

**АБУЕВА Е.Л.,**

аспирант,  
кафедра экономической кибернетики,  
экономический факультет,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: abueva\_el@list.ru

В статье рассмотрены некоторые аспекты применения когнитивного подхода для управления сложными системами. Построена «универсальная» схема механизма самоорганизации, возможности применения которой продемонстрированы на примере функционирования рынка труда молодежи.

**Ключевые слова:** когнитивный подход; сложная система; эффект самоорганизации; рынок труда молодежи; уровень безработицы; схема механизма самоорганизации; когнитивная карта.

The article describes certain aspects of cognitive approach application to manage comprehensive systems. The “universal” scheme of the self-organization mechanism is established possibilities of application of which are showed by the example of the youth labour market.

**Keywords:** cognitive approach; comprehensive system; self-organization effect; youth labour market; unemployment level; scheme of self-organization mechanism; cognitive card.

**Коды классификатора JEL:** C02, C65, J01.

Стремительно развивающаяся теория организационного управления выделяет все больше сложных масштабных систем в социально-экономической, экологической, организационной, технической и других сферах. Примером подобной сложной системы (СС) может служить рынок труда со всем многообразием его субъектов и взаимоотношений, возникающих между ними.

Рынок труда является неотъемлемой и органичной составляющей и вместе с тем наиболее сложным элементом рыночной экономики. Анализ процессов принятия управленческих решений в такой СС, как рынок труда, затруднен ря-

дом особенностей, в силу которых ее справедливо отнести к слабоструктурированным [1]. Как следствие, основная проблема работы с такого рода системами заключается в их плохой формализуемости [4].

Подготовку и принятие решений в задачах управления СС следует рассматривать как комплексный интеллектуальный процесс разрешения проблем, несводимый исключительно к рациональному выбору. Для управления такого рода системами и их анализа в настоящее время широко применяется когнитивный подход.

И.В. Прангишвили, говоря о методах эффективного управления СС, выделил когнитивное моделирование среди оправдавших себя на практике научных методов повышения эффективности управления в организационных, социально-экономических и политических системах, которое направлено на решение слабоструктурированных проблем, часто возникающих во время управления СС [5].

Когнитивный подход позволяет увидеть и осознать логику развития событий при большом количестве взаимосвязанных факторов, что отвечает требованиям описания реальных ситуаций. Применение методов когнитивного моделирования дает возможность повысить эффективность принятия решений в слабоструктурированных проблемах: способствует углублению понимания проблемы субъектом, выявлению противоречий и качественному их анализу, пониманию мотивов прочих субъектов и др. Данный подход к моделированию и управлению СС направлен на разработку формальных моделей и методов, поддерживающих процесс решения проблем благодаря учету когнитивных возможностей: восприятия, представления, познания, понимания, объяснения субъектов управления при решении управленческих задач. Таким образом, когнитивный подход в задачах анализа и управления можно рассматривать в качестве перспективного инструмента исследования, функционирования и развития слабоструктурированных систем и ситуаций посредством построения модели СС на основе когнитивной карты [2, 8].

В данной работе рассматриваются некоторые перспективные аспекты использования когнитивного моделирования. В частности, в этот метод предлагается ввести анализ степени самоорганизации объекта исследования на основе учета положительных и отрицательных обратных связей. И в этом ракурсе особое внимание уделяется разработке «универсальной» схемы механизма самоорганизации и рассмотрению ее возможностей на примере функционирования основополагающей «прослойки» рынка труда — его молодежного сегмента — рынка труда молодежи.

Указанный тип взаимодействия элементов системы (самоорганизация) часто встречается в природе. Возможность организации технических и технологических объектов по примеру функционирования живых организмов на уровне научно обоснованного знания была описана Н. Винером в работе «Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине» [3].

Идея самоорганизации весьма плодотворно развивалась Дж. Саридисом для сферы технических наук. Он ввел в обращение понятия структурно и параметрически самоорганизующихся систем. В первом случае самоорганизация и,

следовательно, синергетические эффекты (СЭ) возникали в результате управления объединенной структурой объекта и системы управления, во втором — СЭ являлись следствием оптимального сочетания параметров системы [6].

Ю.Б. Слюсарем была осуществлена попытка переноса данного понятийного аппарата в теорию менеджмента. Он показал, что в функционировании СС таким же образом можно выделить эффекты структурной и параметрической самоорганизации [7].

В данном ключе представляют интерес структурно самоорганизующиеся системы (ССС). Смысл применения указанных систем заключается в следующем. Создавая системы с отрицательной обратной связью (рис. 1), мы получаем такое новое качество системы, как стабильность функционирования, заключающееся в удержании значений исследуемых показателей на заданном ЛПП уровне.

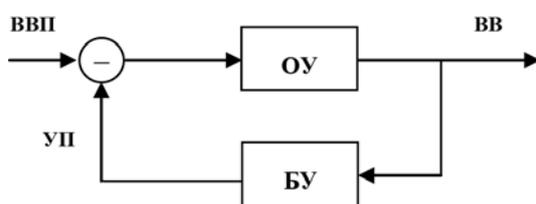


Рис. 1. Отрицательная обратная связь в системе управления

На рисунке обозначено:

- ВВП — вектор входных переменных;
- ВВ — выходной вектор — показатели развития СС;
- УП — управляющие переменные;
- ОУ — объект управления;
- БУ — блок управления.

При синтезе системы с положительной обратной связью формируются механизмы постоянного роста исследуемого показателя при возникновении положительного СЭ; либо спада негативных явлений, в противоположном случае (рис. 2).

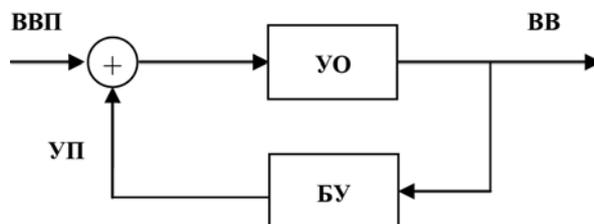


Рис. 2. Положительная обратная связь в системе управления

Основополагающим моментом применения положительной и отрицательной обратных связей является тот факт, что только их совместное применение и взаимодействие может создать эффект самоорганизации.

Из сказанного следует, что при прочих равных условиях механизм самоорганизации может быть представлен, например, следующей схемой (рис. 3).

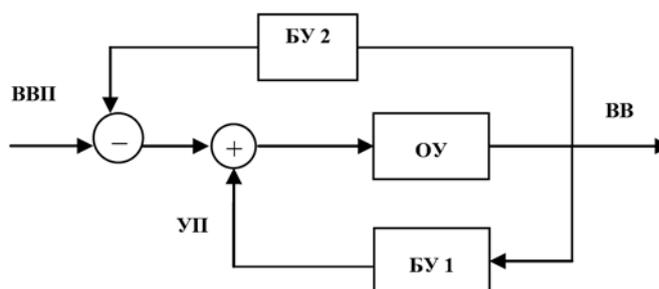


Рис. 3. Схема механизма самоорганизации в системе управления

В данном случае БУ1 — блок управления при отрицательной обратной связи,

БУ2 — блок управления в случае положительной обратной связи.

При этом более совершенным вариантом представленной схемы будет «универсальная» схема механизма самоорганизации (рис. 4). В отличие от предыдущей, сюда включен — блок управленческого воздействия БУВ с двумя исходящими из него управляющими векторами положительной и отрицательной обратных связей УВ+ и УВ–, соответственно.

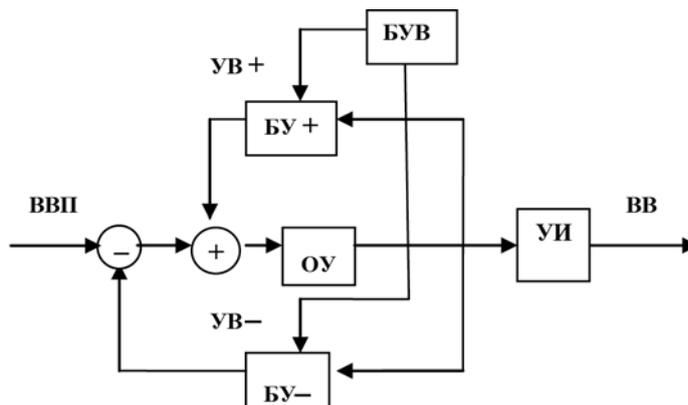


Рис. 4. «Универсальная» схема механизма самоорганизации в системе управления

На рисунке БУВ — блок управленческого воздействия;

УВ+, УВ– — управляющие векторы положительной и отрицательной обратных связей, соответственно;

УИ — универсальный интегратор, преобразователь выходных параметров. С помощью указанного интегратора несколько выходных параметров преобразуются в итоговый показатель развития системы (ВВ).

Рассмотрим последнюю схему применительно к такой актуальной СС, как молодежный рынок труда. Его формирование осуществляется в достаточно сложных условиях и требует тщательного изучения.

Будем исходить из того, что в качестве объекта управления ОУ выступает рынок труда молодежи.

В составе вектора входных параметров ВВП целесообразно рассматривать:

- количество выпускников вузов;

- количество безработных молодых людей;
- количество свободных рабочих мест (вакансий).

Тогда выходной вектор ВВ будет включать показатели развития анализируемой СС — молодежного рынка труда, которые в свою очередь влияют на результат развития указанной системы — уровень молодежной безработицы.

Следует отметить, что блок управленческого воздействия БУВ формируется под влиянием внешней среды со всей ее неопределенностью. В целях управленческого регулирования данный блок делится на ветви с управляющими векторами для положительных и отрицательных обратных связей УВ+ и УВ– соответственно.

Таким образом, регулирование в целях стабилизации либо активизации ситуации на рынке труда складывается из указанных векторов управления отрицательной и положительной обратных связей. Так, стабилизации ситуации на молодежном рынке труда можно добиться при изменении субсидирования службы занятости со стороны государства: проведение мероприятий по трудоустройству, повышение квалификации безработных; увеличение опыта работы (организация стажировок); создание новых рабочих мест (государственная поддержка в организации молодежью своего дела, в частности, субсидирование кредитов молодым людям на более выгодных условиях) и прочее. Такого рода воздействия относятся к управляющему вектору отрицательной обратной связи УВ–.

Стимулирование увеличения или же сокращения безработицы среди молодежи может быть достигнуто посредством соответствующего изменения числа молодых специалистов, корректировки числа выпускников вузов (за счет изменения требований к абитуриентам, изменения финансирования вузов, повышения/снижения платы за обучение, увеличения коммерческих/бюджетных мест), формирования у молодых людей амбиций и прочее. Данные воздействия формируют управляющий вектор положительной обратной связи УВ+.

В данном случае универсальный интегратор УИ преобразует несколько параметров, поступающих на вход, в один, характеризующий общее состояние рынка труда молодежи: уровень безработицы среди молодежи.

Итак, на вход поступает набор входных параметров: количество выпускников вузов, количество безработных молодых людей, количество вакантных рабочих мест. В результате взаимодействия ВВП получаем состояние объекта управления ОУ — молодежного рынка труда. В зависимости от требуемых мер — стабилизации данных показателей либо стимулирования их роста или сокращения — система «отсылает» нас к блоку БУ– или БУ+ соответственно. В указанных блоках корректировка параметров происходит посредством влияния управляющих векторов УВ+ и УВ–, соответственно. Затем данные параметры снова подаются на вход. Если они соответствуют заданным требованиям управленца (ЛПР), то они подаются на выход к универсальному интегратору УИ, который формирует из нескольких выходных параметров единый показатель, в данном случае определенный уровень безработицы.

Схема, представленная на рисунке 4, может рассматриваться в качестве «универсальной» схемы, демонстрирующей механизм эффекта самоорганизации. Она позволяет учитывать и стабилизирующее, и стимулирующее влияние разнообразных факторов, различных как по характеру влияния на объект, так и по единицам измерения. Тем самым данная схема дает возможность максимально правдоподобно отразить функционирование рассматриваемой СС.

Положения, приведенные выше, служат основой для рассмотрения возможностей когнитивного подхода в рамках эффекта самоорганизации. Посредством выделения на базе каждой конкретной когнитивной карты СС входящих в нее карт «положительных» и «отрицательных» обратных связей, возможно создание инструментария эффективного управления сложными слабоструктурированными системами [1]. Данная процедура может быть осуществлена путем активизации отрицательных обратных связей, в случае необходимости стабилизации тех или иных показателей, процессов или элементов системы; либо положительных обратных связей, если требуется стимулировать изменение определенных показателей функционирования СС. Управленец получает возможность координировать состояние объекта посредством формирования положительных и отрицательных контуров обратных связей и последующей их активизации, в зависимости от конкретных условий, целей и задач, стоящих перед системой.

Отмеченные особенности применения и введенные понятия дают возможность более широкой и адекватной эксплуатации данного подхода.

По представленному материалу можно сделать следующие выводы:

- когнитивный анализ может рассматриваться в качестве метода эффективного управления СС;
- разработана «универсальная» схема механизма самоорганизации, и ее возможности продемонстрированы на примере функционирования рынка труда молодежи;
- целесообразно разделить исходной когнитивной карты на входящие в нее карты «положительных» и «отрицательных» обратных связей, выделенных на основе понятия о самоорганизации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Абуева Е.Л. Когнитивный анализ: перспективы развития // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании '2009». Том 9. Экономика. — Одесса: Черноморье, 2009.
2. Авдеева З.К., Коврига С.В., Макаренко Д.И., Максимов В.И. Когнитивный подход в управлении // Проблемы управления. 2007. Спец. выпуск памяти И.В. Прангишвили.
3. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине. М.: Наука, 1970.
4. Диев В.С. Нечеткость в принятии решений // Философия науки. 1998. № 1 (4).
5. Прангишвили И.В. О методах эффективного управления сложными системами // Тр. 5-й междунар. конф. «Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций» (CASC '2005) / ИПУ РАН. М., 2005.

6. *Саридис Дж.* Самоорганизующиеся стохастические системы управления / пер. с англ. под ред. Я.З. Цыпкина. М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1980.
7. *Слюсарь Ю.Б.* Управление синергетическим эффектом интеграции в корпоративных системах // Материалы Международной научно-практической конференции «Россия в глобализирующейся мировой экономике» / под ред. Ю.М. Осипова, В.А. Алешина, А.Ю. Архипова, В.Н. Овчинникова. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
8. *Трахтенгерц Э.А.* Субъективность в компьютерной поддержке решений. М.: СИНТЕГ, 2001.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ФУНКЦИИ ЛИЗИНГА В РЕГУЛИРОВАНИИ МАКРОЭКОНОМИКИ

**КАЛАШНИКОВ И.А.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Ростовский государственный университет путей сообщения,  
e-mail: ohiosun@mail.ru

Кризисная ситуация в мировой экономике актуализировала использование лизинга в качестве одного из оптимальных инвестиционных инструментов. Преимущества использования лизинга наиболее четко прослеживаются в области активизации инвестирования в модернизацию как отдельных отраслей, так и экономики в целом. В статье рассматривается возможность использования государством антикризисной функции лизинга на макроуровне при регулировании инвестирования в развитие инновационной экономики.

**Ключевые слова:** лизинг; макроэкономика; государственное регулирование; инвестиции; экономический кризис.

World crisis situation actualized leasing use as one of the best investment instruments. Advantages of leasing are most clearly evident in the field of investment enhancing into modernization of the individual industries and the economy as a whole. In the article the possibility of leasing anti-recessionary function use by the state at the macro level in case of investment to innovative economy regulation is considered.

**Keywords:** leasing; macro economy; state regulation; investments; economic crisis.

**Коды классификатора JEL:** G18.

В сложившейся кризисной ситуации в экономике России приоритетным направлением во внутренней политике является недопущение остановки производственных процессов. Это требует внедрения нетрадиционных для хозяйства нашей страны методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов предприятий. Одним из перспективных методов является лизинг.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка, обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием основных производственных фондов: значителен удельный вес морально устаревшего оборудования, низка эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями и т. д. Одним из вариантов решения этих проблем

может быть лизинг, который объединяет все элементы кредитных и инвестиционных операций.

Рассматривая экономическую природу лизинга, специалисты отмечают, что содержание лизинга соответствует кредитным отношениям, имея сущность кредитной сделки. В этом случае операции происходят с капиталом в производительной форме, и лизинг внешне схож с инвестициями капитала. Учитывая финансовую сущность лизинговых отношений, лизинг является альтернативой традиционной банковской ссуде, при этом лизингодатель выступает своего рода посредником, оказывающим лизингополучателю финансовую услугу, компенсируя затраты и извлекая определенную прибыль за счет периодических взносов.

Особенностью лизинга является разделение прав владения и пользования имуществом. Лизингополучатель получает право использования предмета лизинга, в то же время лизингодатель сохраняет за собой право собственности. После окончания срока договора, по предварительному согласованию, предмет лизинга может остаться в собственности лизингодателя, а может быть выкуплен лизингополучателем по остаточной стоимости.

Экономическая сущность лизинга определяется рядом выполняемых им функций. По нашему мнению, наиболее обоснованным является дифференцированный подход при рассмотрении функций лизинга. Так, В.М. Джуха в монографии «Лизинговая форма инвестирования: анализ и оценка» разделяет функции лизинга на две большие группы.

К первой группе относятся «внутренние, или внутрипроизводственные» функции, такие как производственная, финансовая, сбытовая, ресурсосберегающая. Во второй группе выделяются «внешние, или народнохозяйственные» функции, к ним относятся: регулирующая и воспроизводственная.

Развивая предложенную концепцию и группируя функции лизинга на уровнях макро— и микроэкономики, произведем анализ функций лизинга. В различных экономических системах роль и действие определенных функций могут быть различными. При этом необходимо отметить, что проведенный анализ относится к переходной экономике — это позволит более четко определить перспективы применения лизинга в экономике России в настоящее время.

Необходимо указать, что многие функции лизинга достаточно подробно рассмотрены в различных литературных источниках, например, можно сослаться на таких авторов, как Чекмарева Е.Н. [5], Джуха В.М. [2], Газман В.Д. [1], Францева Е.Ф. [4].

Обычно рассматриваются следующие функции лизинга: финансовая, производственная, сбытовая, функция в виде получения различных налоговых льгот.

Вышеперечисленные функции Е.Н. Чекмарева называет народнохозяйственными [5, с. 15–19], но В.М. Джуха возражает, указывая на то, что данные функции: финансовая, сбытовая и производственная — ограничиваются рамками одного хозяйствующего субъекта, которому они обеспечивают некоторые преимущества. Таким образом, В.М. Джуха выделяет новые функции, имеющие подлинно народнохозяйственную область действия, разделяя функции лизин-

га на внутренние и внешние. К внутренним функциям относятся следующие: производственная, финансовая, сбытовая и ресурсосберегающая. Внешние функции — регулирующая и воспроизводственная, они проявляются на общеэкономическом уровне и влияют на макроэкономические параметры системы. [2, с. 42–44].

Одна из функций, предлагаемая для рассмотрения В.М. Джухой, — регулирующая. Данная функция проявляется в процессе рационирования дефицитного ресурса, каковым являются производственные активы.

Особое внимание уделяется внешним — подлинно народнохозяйственным функциям, имеющим существенные отличия от всех вышеперечисленных функций.

Реализация регулирующей функции заключается, во-первых, в стимулировании инвестиционных процессов на макроуровне, во-вторых, облегчая финансирование, она снижает входные барьеры на рынки, в-третьих, совершенствует и развивает структуру рынка.

Существенную роль играет воспроизводственная функция. Она характеризуется с точки зрения процесса воспроизводства, в общеэкономическом масштабе: в результате использования лизинга во всей цепи взаимоотношений участников лизингового бизнеса формируются новые взаимосвязи в отношении собственности и обеспечивается эффективное сочетание экономических интересов различных сфер народнохозяйственного оборота на различных стадиях воспроизводства, всех хозяйственных субъектов, участвующих в общем цикле производства, распределения и потребления, то есть воспроизводства вообще и воспроизводства данного товара (объекта лизинга) в частности.

По нашему мнению, в существующей на данный момент в России экономической ситуации лизинг должен применяться для преодоления кризиса, основными факторами которого являются сокращение производства валового национального продукта, отсутствие свободных финансовых средств, в том числе и недостаток оборотного капитала для поддержания процесса производства.

Поскольку характеристики кризисной ситуации реализуются на всех уровнях экономики страны, определенные аспекты, присущие лизингу, позволяют преодолевать кризис в большинстве его проявлений. Это позволяет нам выделить антикризисную функцию лизинга, заключающуюся, во-первых, в оздоровлении финансового состояния предприятий в процессе перевооружения производства и, во-вторых, в преодолении симптомов системного кризиса.

Наиболее ярким примером проявления данной функции в микроэкономике является возможность использования возвратного лизинга, позволяющего предприятию, сохранив оборудование в эксплуатации, получить свободные финансовые средства как для увеличения оборотного капитала, так и для модернизации имеющегося оборудования. Также проявлением данной функции является возможность использовать при лизинге различные формы взаиморасчетов, не наносящих ущерба экономике в целом, например расчет за лизинговое оборудование продукцией, произведенной на этом оборудовании.

Покажем действие антикризисной функции на микроуровне на схеме, используя для примера возвратный лизинг (рис. 1):



Рис. 1. Схема действия антикризисной функции лизинга

Классификация функций лизинга отражена на следующей схеме (рис. 2):



Рис. 2. Классификация функций лизинга [3, с. 47]

Остановимся более подробно на антикризисной функции лизинга в макроэкономике.

Экономический кризис — это циклически возникающее объективное состояние экономики, для него характерны не только минусы, но и плюсы.

Современный финансово-экономический кризис имеет ряд особенностей. Во-первых, это его масштаб: он затронул практически все субъекты хозяйствования, включенные в мировую экономику, не осталось ни одной отрасли, где бы не отмечалось проявлений существующего кризиса.

Другой особенностью кризиса является серьезный дефицит капитала: несмотря на действия правительств развитых стран, вливания денежных средств не приводят к стабилизации экономики.

Лизинг в сложившейся ситуации может служить одним из наиболее надежных проводников средств напрямую в производственную сферу, он создает условия для целевого использования предоставляемого капитала.

Меры по стимулированию производства в настоящее время не приносят результата по ряду причин: с одной стороны, денежные средства не доходят до потребителей, а в случаях, когда потребители их получают, они предпочитают их сберегать, что приводит к дефициту спроса. С другой стороны, выделяемые финансовым организациям средства аккумулируются на спекулятивных рынках, в основном на валютном.

Рассматривая текущее состояние в борьбе с кризисом на примере экономики США, являющейся наиболее емкой из всех мировых экономик, сразу следует отметить непрозрачность осуществляемых мер. С начала кризиса было выделено более 1,5 трлн долл. на поддержание различных сфер экономики, большая часть этих средств направлена финансовым и страховым структурам, часть выделена на поддержание спроса, в основном, в виде налоговых льгот. Оставшаяся часть должна быть использована на недопущение обвала в производственной сфере. По нашим расчетам, доля этих средств не превышает 20–25%, но и эти средства расходуются в основном на поддержание текущей деятельности, что в перспективе приведет к дальнейшему сокращению производства. Данная ситуация повторяется в той или иной мере в большинстве развитых и развивающихся экономик, если государство имеет возможность выделять финансовые ресурсы на преодоление кризиса.

Так, в РФ, несмотря на выделение более 2 трлн руб. на поддержание экономики, индекс промышленного производства в РФ в январе 2009 г. снизился на 16%, а в феврале на феврале на 13,2%, что позволяет сделать вывод о неэффективности большинства мер государства, связанных с производственным сектором. В то же время отметим стабилизацию банковской и валютной системы, обусловленную целевым приложением выделенных ресурсов.

Лизинговые технологии финансирования могут не только обеспечить целевое прохождение средств, но и способствовать перераспределению рисков между государством, производителями, финансовыми и страховыми структурами.

Рассмотрим одну из возможных схем использования лизинговых механизмов для регулирования макроэкономических процессов.

Следует отметить, что, по нашему мнению, нерационально создание государственной лизинговой компании, так как, с одной стороны, это будет весьма тяжеловесная структура, сама требующая весомых финансовых затрат, а с другой стороны, специализированные лизинговые предприятия имеют сложившиеся на протяжении ряда лет взаимоотношения с поставщиками оборудования.

Для контроля и распределения ресурсов наиболее практично было бы создание специализированного фонда, выделяющего средства лизинговым компаниям. Такой фонд мог бы как определять предприятия, нуждающиеся в этих

средствах, так и рассматривать эффективность взаимоотношений лизингодателей с поставщиками.

На первом этапе в качестве лизингополучателей могли бы выступить системообразующие предприятия, а в качестве поставщиков — отечественные предприятия. Такое решение обеспечило бы двойной эффект: с одной стороны, это привело бы к активизации спроса в машиностроительном секторе промышленности, с другой — системообразующие предприятия получили бы капитал для развития.

Фонд получил бы возможность мониторинга использования как безвозвратно предоставляемых субсидий, так и возвратных средств. Использование лизинговых технологий предоставления ресурсов также простимулирует предприятия оптимально использовать оборотный капитал и значительно повысить его эффективность за счет внедрения новых ресурсосберегающих технологий.

Рассмотрим схему движения материальных и финансовых ресурсов при субсидировании промышленных предприятий с использованием лизингового механизма (рис. 3, 4).

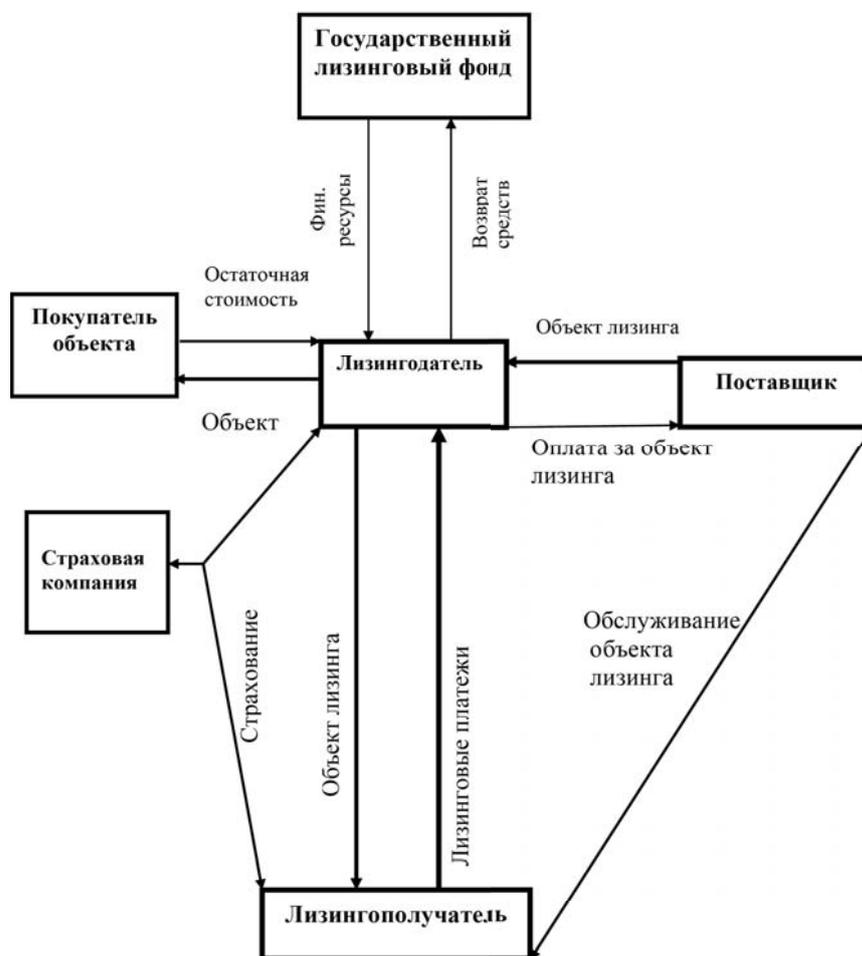


Рис. 3. Схема субсидирования основного капитала с использованием лизинговых механизмов

Особенностью предложенной схемы является мультипликативный эффект. Средства, предоставленные государством, не только дают возможность развиваться промышленному предприятию, но и по цепочке попадают к производителю и, что особенно важно, остаются работать во внутригосударственном пространстве. Не остается без внимания страховая система, так как риски должны быть пропорционально разделены между всеми участниками. Кроме того, будет поддержана система лизинга, сложившаяся в РФ в последние годы, которая не в меньшей степени несет потери в связи с глобальным кризисом.

Обеспечение промышленности субсидиями или «доступными деньгами» позволит свести к минимуму затраты на обслуживание лизингового проекта, и в то же время не будет эффекта «легких денег», когда предприятие, получив средства в свое распоряжение, не озабочено эффективностью их освоения.

Отдельно следует остановиться на системах мониторинга и контроля.

Система мониторинга и контроля должна осуществлять наблюдение за реализацией проектов, но нести данную функцию должны все участники схемы. Фонд осуществляет мониторинг деятельности лизингодателей, контролируя правильность отбора приоритетных лизингополучателей и поставщиков.

Лизингодатели мониторят деятельность лизингополучателя, контролируя эффективность использования предоставленных объектов лизинга. Страховые компании контролируют распределение рисков. И если для фонда мониторинг является административной обязанностью, то лизингодатель и страховщики осуществляют данную функцию из рыночной необходимости.

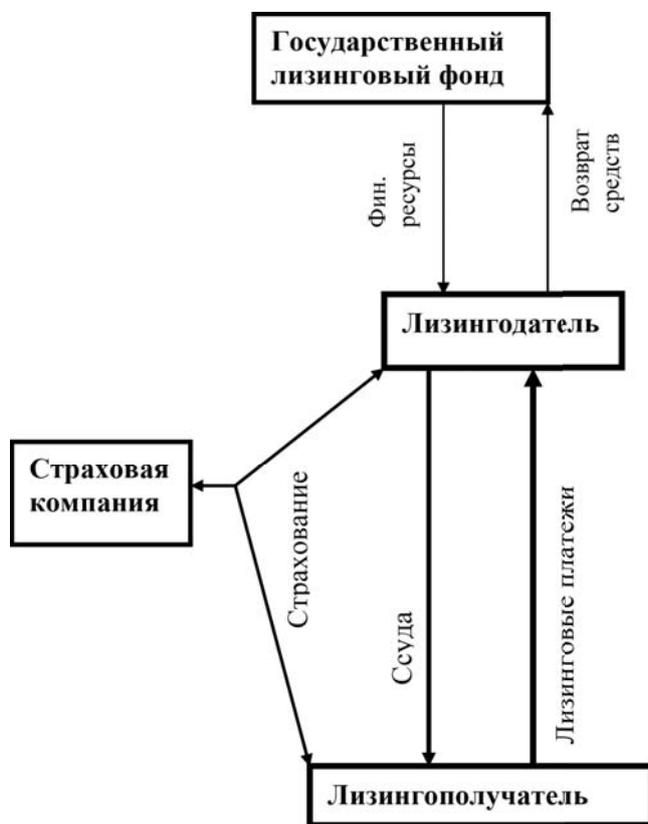


Рис. 4. Схема субсидирования оборотного капитала с использованием лизинговых механизмов

Нарушения в деятельности различных субъектов схемы могут привести к прямым финансовым потерям лизингодателя и страховой компании. Неэффективное использование объекта лизинга приведет к непоступлению лизинговых платежей, являющихся базой дохода лизингодателя. Доходы страховых компаний также напрямую зависят от правильной оценки рисков, базирующейся на контроле работы контрагентов.

В ряде случаев успешные предприятия, осуществлявшие эффективную инвестиционную политику, в условиях кризиса оказываются перед сложной финансовой ситуацией в связи с недостатком оборотного капитала. Кредитный кризис, сопутствующий финансовому и экономическому, может привести к значительным потерям и простоям в промышленном производстве. Возвратный лизинг может стать эффективным механизмом предоставления предприятиям финансовых ресурсов. Средства могут быть предоставлены по следующей схеме.

Такая схема предоставления средств, при всей своей простоте, позволяет без выбытия основных фондов из процесса производства получить оборотный капитал и в то же время добиться 100% соблюдения целевого назначения выделенных субсидий.

Таким образом, использование лизинговых технологий в регулировании макроэкономики позволит:

- добиться на сто процентов целевого использования средств;
- финансировать на возвратных условиях и субсидировать как основной, так и оборотный капитал промышленных предприятий, при этом выбирая наиболее уязвимое место в финансах конкретного предприятия;
- поддержать систему страхования и систему лизинга в кризисных условиях путем предоставления им объемов работ;
- оптимальным образом распределить риски между всеми субъектами процесса регулирования;
- оптимизировать структуру капитала предприятий в кризисных условиях;
- развивать производство и добиться непрерывности процесса воспроизводства в случаях кризиса недостаточности ликвидности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
2. Джуха В.М. Лизинговая форма инвестирования: анализ и оценка: Монография. Ростов н/Д: РГЭА, 1999.
3. Калашников И.А., Джуха В.М., Шагинян С.Г. Лизинговые механизмы инвестирования: Монография. Ростов н/Д: РГУПС, 2007.
4. Францева Е.Ф. Лизинг. Справочное пособие. М.: Издательство «ПРИОР», 1998.
5. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес: Практическое пособие по организации и проведению лизинговых операций. М.: Экономика, 1994.

## АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОКАЛЬНЫХ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

**ГЛУХОВ И.В.,**

кандидат технических наук, профессор,  
кафедра экспертизы и управления недвижимостью,  
Северо-Кавказский государственный технический университет,  
357500, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Красноармейская, 20

Публикация посвящена проблеме повышения эффективности коммунальных предприятий посредством совершенствования механизмов и инструментария государственного контроля и регулирования деятельности локальных естественных монополий в жилищно-коммунальной сфере.

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство; услуги; локальная естественная монополия; регулирование; местное самоуправление; интересы; эффективность; тариф; конкуренция; ресурсосбережение.

The article is devoted to the problem of raising efficiency of communal enterprises by means of improving mechanisms and instruments of state control and also through regulation of activity of local natural monopolies in housing and communal sphere.

**Keywords:** housing and communal services; local natural monopoly; regulation; local self-government; interests; efficiency; tariff; competition; efficient resource management.

**Коды классификатора JEL:** L12, L43, O18.

В условиях рыночной трансформации системы жилищно-коммунального хозяйства особое внимание должно быть уделено контролю качества услуг, оказываемых предприятиями коммунальной инфраструктуры. Основной груз ответственности за проводимые в отрасли преобразования возложен на органы местного самоуправления. Их роль как заказчиков эффективных и качественных коммунальных услуг, уровень реализуемых при этом публичных процедур должны обеспечиваться высоким профессионализмом и добросовестным отношением, базирующимся на приоритетной значимости интересов муниципального сообщества.

Коммунальные предприятия водоснабжения и водоотведения, энерго-, тепло- и газоснабжения в муниципальных образованиях имеют в своем соста-

ве инфраструктурные сети, обладающие всеми характеристиками естественной монополии. Услуги, оказываемые данными хозяйствующими субъектами, являются жизненно необходимыми для муниципальных образований, в большинстве случаев отсутствуют альтернативные их источники, и потребитель не в состоянии отказаться от них на более или менее длительный срок. Однако монополия здесь оказывается локальной, то есть потребители данных коммунальных услуг «привязаны» к предприятиям, сети которых расположены на определенной территории, очерченной границами муниципального образования или региона.

Предприятия локальных естественных монополий в ЖКХ являются источником значительных общественных издержек, что обуславливает объективную необходимость регулирования, то есть установления контрактных отношений, одной из сторон которых выступает государство. Однако при этом возникает сложная система взаимодействия интересов различных экономических субъектов, в числе которых высший менеджмент и прочие работники предприятий, органы тарифного регулирования, муниципалитет как номинальный собственник имущества предприятия, выборные органы власти, потребители коммунальных услуг: население, бюджетные и коммерческие организации, поставщики ресурсов, функционирующие на монопольных рынках. Указанные субъекты имеют различные краткосрочные и долгосрочные цели, отражающие векторы их интересов, различные как по направленности, так и по степени воздействия на деятельность самого предприятия. Отношения данных экономических субъектов регламентируются в контрактах, то есть наборах правил, определяющих взаимные ожидания контрагентов на основе обещаний, выполнение которых обеспечивается соответствующим механизмом принуждения [4], а результирующая взаимодействия их целей и интересов есть эффективность коммунального предприятия.

Обращаясь к зарубежному опыту решения данной проблемы, следует отметить, что до начала 80-х гг. естественные монополии в странах с рыночной экономикой представляли собой вертикально интегрированные компании, которые пользовались значительным иммунитетом против антимонопольных процедур, поддержкой государства, в основном в виде существенных субсидий, а также были подвержены жесткому регулированию. С начала 80-х гг. XX века в ряде стран принимаются меры, направленные на либерализацию этой сферы, при этом процесс не является всеобщим и строго подчинен принципу целесообразности с позиций согласования интересов всех участников и приоритетной роли интересов муниципального сообщества.

Регулирование локальных естественных монополий на рынках коммунальных услуг часто реализуется в форме организации муниципальных предприятий. Однако в Великобритании, Швеции, Греции и других европейских странах предприятия естественно-монопольных отраслей во многих случаях до сих пор являются объектами государственной собственности. В Соединенных Штатах 75% населения использует воду, поставляемую государственными предприятиями водоснабжения, а 20% получает электричество от государственных компаний. В США 28% занятых в отраслях коммунального обслужи-

вания (электроснабжение, газ, водоснабжение и водоотведение) — работники государственных компаний, в Японии — 20%, в Западной Германии — 43%, в Швейцарии — 60% [6]. Отметим, что муниципальными унитарными предприятиями является большая часть предприятий — субъектов локальной естественной монополии, оказывающих услуги теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения в России.

Ответственность органов местного самоуправления за обеспечение потребителей их территорий услугами предприятий жилищно-коммунального комплекса усиливается проблемой явно недостаточного уровня антимонопольного регулирования в данной сфере. Так, если деятельность естественных монополий федерального уровня контролируется органами государственной власти, то полномочия по установлению тарифов на услуги ЛЕМ (локальных естественных монополий) переданы ОМСУ (в пределах т.н. индексов, устанавливаемых субъектами РФ и определяющих общий по региону темп роста цен). При этом с 2000 по 2006 г. темпы роста тарифов ЛЕМ значительно опережали увлечение цен ЕМ федерального уровня (рис. 1).

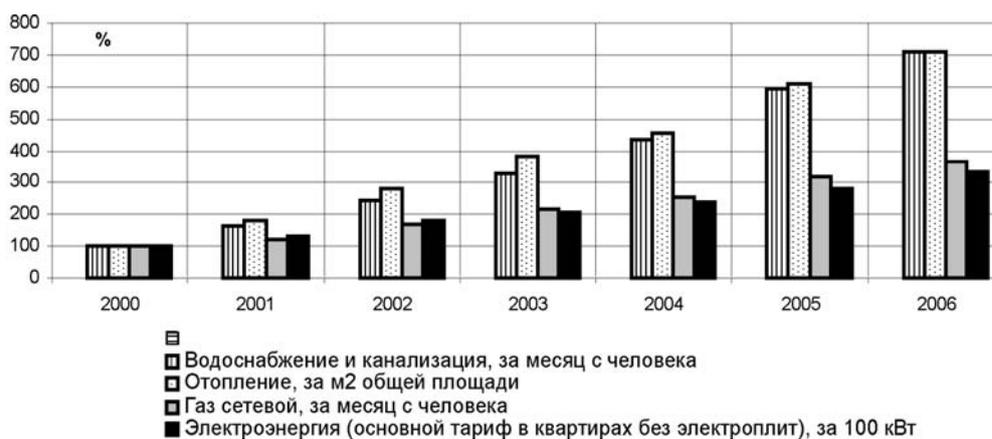


Рис. 1. Динамика тарифов на услуги естественных монополий федерального и локального уровней, нарастающим итогом, % [2]

Как видно из представленных данных, в рассматриваемый период тарифы на услуги ЕМ федерального уровня (газ сетевой и электроэнергия) выросли в среднем в 3,5 раза, в то время как цены локальных ЕМ увеличились более чем в 6,5 раз. Таким образом, антимонопольное регулирование на уровне муниципальных образований является менее эффективным, чем в сфере национальных ЕМ, что актуализирует проблему поиска эффективных методов управления деятельностью локальных естественных монополий.

Остановившись подробнее на методах антимонопольного регулирования, следует отметить, что в странах с рыночной экономикой методы регулирования отраслей естественных монополий условно сводятся к четырем основным группам [5]:

1. Защита конкуренции: предполагает предотвращение возникновения монополий или антиконкурентного поведения корпораций, а также контроль в сфере слияний и приобретений.

2. Экономические методы регулирования: включают в себя контроль за издержками производства и процессом ценообразования. Наиболее популярными являются два метода тарифообразования: установления предельного значения тарифа (*Price Cap* в виде формулы  $RPI_X$ ) и метод экономически обоснованной доходности (*Rate of Return*).
3. Технические методы регулирования: предполагают разработку, внедрение и поддержание отраслевых стандартов качества услуги и ее параметров, безопасности, а также конфиденциальности, как, например, в телекоммуникациях.
4. Регулирование условий доступа: означает поддержание недискриминационного режима доступа к неконкурентной инфраструктуре всех существующих и новых участников либерализованного рынка, то есть обеспечение свободного доступа на равных условиях.

Существуют несколько методов ценового регулирования ЕМ, классификация которых в соответствии с международной и российской практикой приведена ниже:

- ❖ Стимулирующее регулирование путем установления предельного тарифа: *Incentive Based Regulation* в форме *Price Cap*.
- ❖ Регулирование на основе учета издержек: метод обоснованной доходности инвестированного капитала: *Rate of Return*; метод экономически обоснованных затрат: *Cost +*.
- ❖ Метод сравнения эффективности (затрат) с эталонными компаниями: *Benchmarking*.
- ❖ Гибридные формы, включающие комбинации упомянутых методов: *Hybrids*.

Основная дискуссия в мире разворачивается вокруг применения двух разных по идеологии подходов — стимулирующего регулирования (*Price Cap*) и регулирования нормы прибыли (*Rate of Return*).

Большинство европейских стран склоняются к выбору стимулирующих методов, то есть к установлению предельных тарифов.

Многие страны, которые до недавнего времени использовали метод *Rate of Return*, столкнувшись с недостатками данного подхода, переключились на стимулирующий метод *Price Cap*.

Интересно отметить, что, согласно проведенным исследованиям, после перехода регулятора от метода *Rate of Return* к стимулирующим методам *Price Cap* средняя наценка на товар (услугу) регулируемой компании, как правило, незначительно выросла. Однако чаще всего этот процесс сопровождался снижением цен.

Таким образом, адаптация стимулирующих методов ведет к обоюдному выигрышу сторон — как регулируемой компании, так и ее потребителей.

Обращаясь к особенностям российских условий применительно к рассматриваемой проблематике, следует отметить, что в настоящее время, несмотря на общий позитивный вектор развития, российская система антимонопольного регулирования находится в стадии становления и адаптации к незавершенным и непоследовательным структурным реформам.

Как показал проведенный анализ, антиконкурентное поведение в жилищно-коммунальной сфере России характеризуется определенными особенностями. Так, основными нарушителями прав компаний являются органы власти регионального и местного уровней, на долю которых ежегодно приходится до 80% возбуждаемых федеральной антимонопольной службой (ФАС) дел. В соответствии с имеющимися данными [3], среди нарушений антимонопольного законодательства в инфраструктурной сфере жилищно-коммунального хозяйства наиболее распространенным является нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования. Как правило, речь идет о завышении норм и нормативов, установлении экономически необоснованных тарифов, а также практике двойного счета.

Практика двойного счета на предприятиях естественно-монопольного сектора ЖКХ возникает из-за неурегулированности ряда вопросов нормативно-правового плана. Так, нет четкой позиции по поводу того, по какой статье в структуре платежей граждан по оплате жилья и коммунальных услуг должны учитываться затраты на ремонт и техническое обслуживание внутридомовых сетей и оборудования. В соответствии с пунктом 3 Постановления Правительства Российской Федерации от 2 августа 1999 года № 887 «О совершенствовании системы оплаты жилья и коммунальных услуг и мерах по социальной защите населения», указанные затраты могут учитываться как в оплате за содержание и текущий ремонт жилищного фонда (внутридомовые сети рассматриваются как неотъемлемая инженерная конструкция дома), так и в оплате соответствующего вида коммунальных услуг. В результате наличия альтернативной возможности появляется практика двойного счета.

Распространенным также является такое нарушение антимонопольного законодательства, как сокращение или прекращение производства товаров (предоставление услуг), на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства: в сфере ЖКХ это отключение добросовестных плательщиков от ресурса, что наиболее часто встречается в рамках электро- и теплоснабжения.

Значительной является также доля нарушений антимонопольного законодательства, связанная с такими действиями хозяйствующих субъектов, как навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования передачи финансовых средств, иного имущества, имущественных прав, рабочей силы контрагента, согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, касающихся товаров, в которых контрагент не заинтересован, и других).

Несмотря на значительное распространение в РФ примеров нарушений антимонопольного законодательства, санкции за его нарушение применяются лишь в редких случаях, поскольку, как правило, потенциальные истцы некомпетентны в законодательстве о защите конкуренции, а меры, принимаемые антимонопольными органами, нечувствительны для ответчиков.

Важным шагом в совершенствовании российской системы антимонопольного законодательства явилось принятие Федерального закона «О защите кон-

куренции» № 135-ФЗ от 27.07.2006 г. (далее Закон № 135). В данном законе закреплен ряд норм, отвечающих современным тенденциям и опыту правоприменения европейских стран по вопросам защиты конкуренции. Однако основными недостатками текущей антимонопольной политики и законодательства являются:

- ◆ отсутствие оперативности пресечения злоупотреблений: наличие значительного временного лага реализации мер препятствует восстановлению прав пострадавших от неконкурентных действий, что снижает эффективность системы защиты конкуренции;
- ◆ недостаточно действенная система санкций: даже с учетом проводимых изменений в КоАП размер санкций в РФ значительно ниже, чем в европейских странах, что не позволяет санкциям выполнять функцию отпугивающего превентивного воздействия для потенциального нарушителя;
- ◆ отсутствие эффективных инструментов борьбы с картельными сговорами и злоупотреблениями доминирующим положением;
- ◆ невозможность влиять на решения, связанные с деятельностью крупных финансово-промышленных конгломератов.

Российская модель регулирования еще не сбалансирована и развивается в поисках равновесия между регулированием и дерегулированием, между разными вертикальными уровнями регулирования, включающими федеральный, региональный и муниципальный уровень.

По оценкам экспертов [1], в условиях федеративной системы регулирования в режиме «федеральное — региональное — местное» вполне оправдано. Федеральная служба по тарифам подчинена Председателю Правительства РФ, а региональные регуляторы подчинены губернаторам. Муниципальные власти при этом регулируют только небольшие местные энергокомпании. В то же время отсутствие прямой подчиненности региональных регуляторов (РЭК) федеральному (ФСТ) не позволяет последнему контролировать экономическую обоснованность региональных тарифов. ФСТ имеет право определять единую нормативно-методическую базу ценообразования и устанавливать предельные тарифы для отдельных групп конечных потребителей.

Для современной экономики России характерна абсолютизация ценового регулирования, хотя и федеральное законодательство, и опыт зарубежных стран подтверждают, что контроль за ценами не является единственным методом государственного регулирования естественных монополий. Необходимо более активно использовать такие механизмы воздействия на экономическое поведение субъектов естественных монополий, как:

- ❖ установление правил обслуживания потребителей и правил свободного недискриминационного доступа к сети распределения, а также обеспечение их неукоснительного соблюдения;
- ❖ контроль инвестиционной политики и имущественных сделок с участием субъектов естественных монополий;
- ❖ контроль за соблюдением условий договоров, заключаемых субъектами естественных монополий с потребителями;

- ❖ рассмотрение и принятие решений по разногласиям между субъектами естественных монополий и потребителями их услуг;
- ❖ рационализация сбыта продукции и приобретения ресурсов, а также определение операторов с использованием конкурсных принципов;
- ❖ установление особенностей приватизации субъектов естественных монополий;
- ❖ совершенствование механизмов лицензирования и сертификации.

Поскольку субъекты естественных монополий жилищно-коммунального хозяйства по сути своего положения доминируют на городских рынках, на них должны распространяться правовые нормы, установленные антимонопольным законодательством, включая как запреты совершения определенных действий, так и методы контроля за экономической концентрацией.

С учетом вышесказанного, можно сформулировать следующие направления совершенствования регулирования и управления объектами коммунальной инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства (рис. 2).



**Рис. 2.** Основные направления повышения эффективности системы управления коммунальной инфраструктуры ЖКХ

В первую очередь необходимо введение процедур долгосрочного планирования и прогнозирования тарифов. На сегодняшний день предельные тарифы на услуги ЖКХ устанавливаются сроком на 1 год, причем из-за неспособности

большинства регионов обеспечить рост тарифов в указанных рамках предельные значения в течение года могут неоднократно пересматриваться в сторону увеличения. Также индикативные пороговые значения могут устанавливаться на срок до 3 лет.

В то же время значительная часть крупных инвестиционных программ имеет срок окупаемости не менее 5 лет, а чаще всего находится в диапазоне 5–10 лет. Поскольку частным инвесторам и кредиторам важна предсказуемость денежных потоков в период реализации их инвестиционных проектов, представляется целесообразным законодательно расширить рамки установления предельных тарифов на услуги ЖКХ до 5–7 лет. Это также важно для предприятий — потребителей услуг ЖКХ, поскольку прогнозируемость тарифов позволит расширить горизонты бизнес-планирования и избежать неожиданного повышения цен на их продукцию.

Следующим шагом на пути совершенствования тарифной политики в секторе ЖКХ должно стать постепенное понижение предельных значений тарифов до уровня ниже инфляции. В настоящий момент рост тарифов ЖКХ значительно опережает инфляцию. С учетом доли сектора ЖКХ в общем объеме российского ВВП (по разным оценкам, не менее 8–10%) его влияние на общую инфляцию более чем значительно.

Поэтому среднесрочные планы установления пороговых значений должны учитывать постепенное снижение тарифов ЖКХ до уровня ниже инфляции, а также комплекс мер по достижению этих результатов.

Основной отличительной чертой тарифного регулирования в ЖКХ в России является использование методов установления предельных индексов или малоиспользуемого в мировой практике метода «затраты плюс». Также при регулировании не используется сравнительный отраслевой анализ (бенчмаркинг), а горизонт установления тарифов составляет 1 год. Очевидно, что относительная простота методов регулирования связана с трудностями переходного периода в реструктуризации естественных монополий и желанием правительства создать для них благоприятный режим. В то же время это приводит к снижению конкурентоспособности не только ЖКХ, но ряда отраслей российской экономики, а также к сдерживанию темпов реального экономического роста.

Исходя из зарубежного опыта регулирования данного сектора, в ЖКХ целесообразно осуществить переход от регулирования методом установления предельных значений тарифов на методы стимулирования повышения ресурсосбережения *RPI-X* и качества *RPI+/-K*, то есть постепенное снижение порогового значения в случае ухудшения качества и его увеличение, если качество услуги адекватно увеличивается. В существующем законодательстве база для внедрения этих методов частично заложена, но требует дополнительного развития. Поэтому необходимо начать использовать эти методы, тем более что они хорошо зарекомендовали себя в мире для стимулирования ресурсосбережения.

Следует также отметить, что метод нормативной доходности на вложенный капитал еще не может использоваться для регулирования тарифов в россий-

ском ЖКХ, поскольку доступ участников отрасли на рынок частного капитала сегодня затруднен, а большинство предприятий — убыточны. Возможно, этот метод станет применим, когда отрасль реформируется и достигнет зрелости через 5–8 лет.

Важным шагом на пути повышения конкурентоспособности объектов коммунальной инфраструктуры ЖКХ является внедрение политики стимулирования энергосберегающих технологий через инвестиционные льготы. Для того чтобы решить проблему использования устаревшего и изношенного оборудования, а также значительных потерь при транспортировке в сфере водо- и теплоснабжения, следует разработать комплекс мер по стимулированию внедрения новых технологий в ЖКХ. Среди таких мер, возможно, наиболее эффективной будет предоставление государственных кредитов на льготных условиях, а также налоговых льгот частным инвесторам при внедрении и использовании ими энергосберегающих технологий.

Также следует пересмотреть нормативы потребления в целях стимулирования ресурсосбережения и снижения тарифов. Существующие нормативы потребления при водо- и теплоснабжении требуют существенного и регулярного пересмотра, поскольку часто превышают потребление конкретными домохозяйствами и, таким образом, могут нивелировать экономический эффект от предоставляемых льгот. В законодательстве должна быть обозначена методология исчисления нормативов потребления различными группами потребителей, а также регулярность (желательно, не менее 1 раза в год) их пересмотра. Более того, необходимо осуществить скорейший переход от нормативного потребления к фактическому, то есть по показаниям счетчика, как в развитых странах современного мира. Вместе с тем решение этой проблемы в отсутствие действенных мер по замене и ремонту изношенных сетей, являющихся источником значительных потерь ресурсов, приведет лишь к очередному росту тарифов.

Кроме того, необходимо обеспечить необходимый уровень качественного состояния коммунальных ресурсоснабжающих предприятий, для чего требуется разработка и принятие единых правил обслуживания потребителей с разработкой критериев оценки качества предоставляемых услуг, а также правил свободного недискриминационного доступа к сети распределения, а также обеспечение их неукоснительного соблюдения.

Представленная выше система мер по совершенствованию естественно-монопольного сегмента ЖКХ, на наш взгляд, обладает потенциалом значительного повышения эффективности функционирования отрасли и постепенного снижения того значительного груза социальных, финансовых и технических проблем, который сегодня сконцентрирован в этой сфере.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Всероссийская конференция «Влияние ценовой и тарифной политики на конкурентоспособность российской экономики». Аналитические материалы / Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Москва, 2007.
2. Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2007. С. 427, 443.

3. Типичные нарушения антимонопольного законодательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства / Федеральная антимонопольная служба // [http://www.fas.gov.ru/competition/goods/adm\\_practice/a\\_355.shtml/](http://www.fas.gov.ru/competition/goods/adm_practice/a_355.shtml/)
4. *Шаститко А.Е.* Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 80–97.
5. OECD, Committee on Competition law and policy. Relationship between regulators and competition authorities, 1999.
6. *Schmalensee, R.* The Control of Natural Monopolies, Lexington, Mass., Lexington Books, 1979.

## ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ — ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИОТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

**ОВЧАРЕНКО Г.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
кафедра экономики и менеджмента в машиностроении,  
Ростовская-на-Дону государственная академия  
сельскохозяйственного машиностроения,  
344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 1;

**САВЕЛЬЕВА О.Г.,**

доцент,  
кафедра экономики и менеджмента в машиностроении,  
Донской государственной технической университет,  
344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1

В статье рассматривается значимость особых знаний для выживания организации при кризисе, т.к. носителем и творцом идей является человек, способствующий реализации новых технологий в производстве на основе новой философии бизнеса.

**Ключевые слова:** инновационное развитие; информационные технологии; особые знания; менеджмент.

The author stresses importance of special knowledge for survival of a company in the time of crisis because it is the man who creates ideas and promotes implementation of new technologies in production on the basis of new business philosophy.

**Keywords:** innovation development, information technology, special knowledge, management.

**Коды классификатора JEL:** O32.

В современном развитии России определяющим становится инновационное развитие, которое требует нового понимания значимости взаимодействия неотехнологий и социотехнических систем. Практически нужно создавать новую национальную инновационно-информационную инфраструктуру (НИИИ), обеспечивающую оценку, анализ и прогноз конъюнктуры рынка для расширения инновационной восприимчивости компаний к неотехнологиям и организационным новациям, что позволит увеличить выпуск новых конкурентоспособных видов продукции на экспорт.

Равновесие на рынке предопределяется интеграцией науки, бизнеса и производства при поддержке государством воспроизводственного процесса с применением новационных технологий — гарантии инновационного развития экономики при постоянном обновлении организации управленческих процессов производства для повышения инновационного потенциала России.

Значимость новой экономики характеризуется:

- ◆ увеличением новшеств за счет новых информационных технологий;
- ◆ умением генерировать компаниями потоки новой информации;
- ◆ эффектом распространения цифровой технологии;
- ◆ компьютерным моделированием — min время на конструирование;
- ◆ новейшими технологиями и материалами;
- ◆ цифровой революцией.

Техническая революция — это фаза подъема, отмечает М. Мендел в своей книге «Грядущий упадок Интернета», которая характеризуется быстрыми темпами технологических инноваций, инвестиционным бумом, но также отмечает существование понижательной фазы технологического цикла новой экономики, которую характеризуют:

- ◆ технологическая стагнация;
- ◆ нестабильность венчурного капитала;
- ◆ уменьшение производительности труда.

Технология управления инновационными изменениями базируется на инновационной политике с использованием инструментария инновационного маркетинга взаимодействия для реализации инновационных проектов. Такой алгоритм инновационных технологий предопределяет осуществление:

- инновационного маркетинга взаимодействия для определения сегмента рынка новому продукту (услуге);
- инновационного проекта с реализацией новшества;
- процесса управления инновациями с инномотивацией [5].

Анализ и оценка инновационных изменений — ключевой фактор стратегического управления инновационными возможностями (желаниями) конкретных клиентов. П. Друкер отмечал, что «дисциплина инновации — систематическое исследование тех участков изменений, которые, вероятнее всего, таят в себе, предпринимательские возможности» [1].

При управлении изменяющимися инновациями менеджеры обязаны видеть сценарий моделирования деятельности в конкретной ситуации, что позволит определить путь гибкого развития через инструментарию оперативного и инновационного маркетинга взаимодействия, предопределяющего будущие желания конкретных клиентов, радикально отличающиеся от предложений конкурентов (рис. 1) [5].

Ускорение эффективности управления инновациями определяют внутренние изменения организации через:

- мониторинг производительности труда;
- степень конкурентоспособности нового продукта (услуги);
- социально-психологическое поведение работников;
- уровень новых знаний;
- индивидуальное удовлетворение желаний конкретного клиента.



Рис. 1. Инновационный маркетинг взаимодействия — будущие желания клиентов

Как отмечал Г. А. Черчилль, надо уметь раскрыть **особенность** отношения человека-клиента ко всему новому. Поскольку инновационная сфера становится глобальной, цена перестала быть значимой, так как главным вектором становится новационный товар, ибо конкуренты появляются неожиданно. Как бы происходит «удивительное превращение» инновация-товар в сферу инновация-услуга — поле новационного творчества в безграничность рождения новых идей, так как инновационный товар — это синергетический эффект на рынке, то есть может использоваться во всем мире (пример: мировой уровень конкурентности самолетов МИГ), ибо их модернизация не повышает цену — это называется феномен инновационного предложения — новационное позиционирование на рынке порождает возникновение «нового сознания» у конкретных клиентов. Однако надо отметить значимость качества новационного товара, которое создает его новую ценность, новое сознание у менеджеров и новую рыночную сущность.

Феномен инновационного маркетинга взаимодействия предопределяет практическую реализацию инновационного продукта только при наличии равновесия интересов участников инновационного процесса на основе инновационных технологий с учетом:

- ❖ стратегического позиционирования пожеланий участников процесса;
- ❖ достижения будущих возможностей;
- ❖ улавливания пожеланий клиентов.

В условиях необходимости развития новой экономики в России происходит изменение концепции социотехнических систем — революционные изменения — «бизнес заново» в духе сформулированной М. Хаммером и Дж. Чампи — концепции реинжиниринг бизнеса — радикальные изменения процессов производства по всей цепочке стоимости с учетом будущих потребностей конкретного клиента на уровне мирового качества продукта при жесткой конкуренции, т.е. рождение инновационного управления с применением циф-

ровых информационных технологий в новых гибких бизнес-процессах с новой компетенцией работников с целью раскрытия и реализации их потенциала для повышения конкурентоспособности организации при использовании:

- инструментов инновационного маркетинга взаимодействия;
- новых особых знаний;
- цифровой информации;
- нанотехнологий, взаимодействие которых предопределяет значимость становления инновационной экономики, воплощенной в реализации инновационных национальных программ.

Одновременно главной целью инновационного развития экономики является создание гибкого и мобильного инновационного потенциала, который предопределяет взаимодействие инвесторов, науку и производственный потенциал и генерирование нанотехнологий для перехода к наукоемкому ресурсосберегаемому производству с мировым качеством продукции.

Эффективность использования инновационного потенциала предопределяется инновационным маркетингом взаимодействия при осуществлении направлений инновационной политики в социотехнических системах и общественном производстве с ориентацией на изменение структур потребностей общества «из-за воздействия одних инноваций на другие» [5], что определяет гибкое применение инновационной деятельности с реакцией на изменения экономической среды при внедрении новых новшеств в производстве при регулируемом инновационном процессе на микроуровне и возникновении инновационной ситуации, т.е. способность субъектов к генерации инноваций. Таким образом, возникает диффузия инновационной альтернативы — это процесс решения проблемной ситуации нетрадиционным способом — через инновационный акт.

П. Друкер определил ситуацию в нашем обществе как «эпоху без закономерностей», поэтому менеджерам надо уметь управлять в условиях разрывных изменений технологий. Специалист по системному управлению Р. Аккоф отмечает, что вследствие ускорения изменений необходимо предвидеть развитие производственной системы и учиться адаптироваться.

У П. Друкера инновации — это действия, наделяющие ресурсы новой способностью производить новые материальные ценности [1], которые являются инструментом предпринимательства — это поиск изменений, то есть условием внедрения инновации в производство является применение инновационного маркетинга взаимодействия с учетом партнерских отношений с конкретными клиентами [5].

Маркетинговый подход к управлению инновационными изменениями отражает знание потребителей и предопределяет применение прорывных технологий в инновационной деятельности — как результат инновации — «создание и представление товаров и услуг, которые предлагают потребителям выгоды, воспринимаемые ими как новые и более современные» [3], отвечающие степени новизны с учетом будущих потребностей клиентов.

Пришла эволюция маркетинга с переходом на уровень инновационного маркетинга взаимодействия с его разнообразными чертами:

- ◆ формирование гибких неординарных подходов в деятельности организаций на рынке;
- ◆ применение нейромаркетинга в сочетании с блог-маркетингом [4]
- ◆ маркетинг — социальный диалог коммуникативной личности;
- ◆ маркетинг — чувств человека-потребителя;
- ◆ мобильно-вирусный маркетинг — привычка людей делиться информацией;
- ◆ цифровой маркетинг — интернет-маркетинг.

Совершенно очевидно, что различные инновационно-маркетинговые технологии предопределяют революцию в товаро-денежном потоке: вместо «товар-деньги-товар», в интернет-бизнесе имеет место «товар-информация-товар» [2], то есть информационный поток **управляет** потоками товаров и инвестиций, формирует новые качества инновационного развития.

Логика инновационного развития организации определяет вектор новационно-тактического планирования — переход на новый уровень управления инновационного маркетинга взаимодействия, который предопределяет взаимосвязь: стратегии, новой философии бизнеса и значимости новых особых знаний.

Концепция **инновационного маркетинга взаимодействия** основана на принципах тонкого исследования рынка и активного поиска новых атакующих стратегий с целью диффузии новшеств на новые сегменты рынка, что позволит гибко проводить анализ конъюнктуры рынка и выбрать нужную нишу на рынке и смоделировать спрос, учитывая поведение и пожелания конкретного клиента. Ключевым фактором инновационной стратегии является прогнозирование спроса на новый вид товара и его позиционирование на рынке, что предопределяет при реализации инновационного проекта какой товар, какого качества и какому клиенту предлагать с учетом удовлетворения будущих его пожеланий.

По оценке Черникова В. И., «... по мере внедрения в бизнес цифровых информационных технологий и систем» происходит становление новейшего периода эволюции маркетинга — глобального интегрировано-коммуникационного [6]. По мнению Р. Коха, процесс формирования концепции инновационного маркетинга взаимодействия предопределяется четырьмя сдвигами в мировой экономике [7]:

- значимостью международных бизнес-сетей;
- закреплением привилегированных положений развитых экономик;
- развитием Интернета;
- дезагрегированием мировой экономики и цепочек ценностей.

Ключевая роль в этом принадлежит человеку-носителю, творцу идей с ориентацией на реализацию приоритетных национальных программ — это предопределяет взаимодействие всех элементов государственной инновационной политики, предопределяющие новационные изменения для создания новых социальных ценностей и адаптацию работников организации к инновационной восприимчивости.

Применение агрессивной инновационной стратегии в управлении инновациями с пониманием значимости информационной революции, которая

предопределяет переход от материальной к интеллектуальной экономике — экономике знаний, то есть научные знания и уникальные навыки, как отмечал Т. Сакайя, становятся движущей силой, а ключевым фактором являются ценности, созданные знаниями, определяющие источник стоимости — это новая модель инновационного управления с саморазвитием и самореализацией личности в социотехнических системах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. Эффективное управление. М., 2007. С. 8, 142.
2. Карнова С.В. Инновационные подходы в маркетинговой политике современных ТНК // Маркетинг. 2009. № 2.
3. Крутик А.Б., Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент. СПб.: Питер, 2004.
4. Обухова Я. Подсознание на службе у продавцов // Услуги и цены. 2006. № 19. С. 30.
5. Овчаренко Г.В., Овчаренко Н.Г. Инновационное управление в современной организации: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Изд-во ЛаПО, 2007.
6. Черников В.И. Комплексный глобальный интегрированный маркетинговый канал: генезис и кооперация // Инновации. 2003. № 7.
7. Koch, R. The Financial Times Guide to Strategy: How to Create and Deliver a Useful Strategy // Financial Times. London, Prentice-Hall, etc., 2000. P. 279.

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИСТСКОГО СЕРВИСА

РЫБАКОВА Ж.Г.,

аспирант кафедры экономики и предпринимательства,  
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,  
e-mail: traktir\_07@mail.ru

Статья посвящена анализу организации туристского сервиса.

**Ключевые слова:** туристский сервис; интегрированное управление туристского обслуживания.

The article is devoted the analysis of the organization of tourist service.

**Keywords:** tourist service; the integrated management of tourist service.

**Коды классификатора JEL:** L74.

Условия современного мирового экономического кризиса определяют особую роль развития новых управленческих механизмов, способных обеспечить стабильность хозяйственных процессов, преодолеть постоянно образующиеся кризисные ситуации в различных секторах экономики. Для отечественной сферы сервиса разработка современных управленческих подходов, имеющих стратегическую ориентацию, крайне не важна не только как мера по преодолению кризиса, но и как закономерный этап эволюции отечественного рынка услуг, который уже прошел первые стадии своего становления и формирования. В сфере туризма пройден путь от множества стихийно действующих предприятий и организаций, занимавшихся не только туристской, но и другой коммерческой деятельностью, к формированию структурированного рынка, выделению ведущих туроператоров, предлагающих широкий перечень услуг. За годы рыночных реформ менялась и развивалась система государственного регулирования туризма, и в настоящее время формируются все условия для эффективной работы в этой сфере саморегулируемых механизмов, развитие которых требует объединения усилий всех участников системы обслуживания — перевозчиков, предприятий размещения, досуговых организаций, соответствующих государственных служб и ведомств в единый технологический комплекс, способный обеспечить предоставление надежного и качественного сервиса.

Интеграция всех участников системы обслуживания может основываться на единых стратегических устремлениях, ориентации на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество. Недостаточная разработанность стратегических подходов в менеджменте предприятий сервиса затрудняет формирование интегрированной системы управления, способной преодолевать кризисные процессы и явления.

Основы формирования управленческих систем в сфере туризма раскрыты в работах Л.В. Баумгартена [2], Л.И. Егоренкова [3], М.А. Жуковой [4], Е.Н. Ильиной [5], [6], [7], В.А. Квартальнова [9], А.Б. Косолапова [10], А.Э. Саака [12], В.С. Сенина [13]. Представленные в научной литературе разработки по созданию и развитию систем управления туристским сервисом в большей степени ориентированы на совершенствование механизмов внутрифирменной работы, продвижение туристического продукта на рынке и взаимодействие с потребителем. В то же время вопросы интегрирования всех участников сервисной системы для повышения надежности ее работы освещены слабо. При этом, реализация стратегии развития туризма возможна только в условиях длительного устойчивого функционирования. Это означает, что цели и задачи по обеспечению устойчивого положения фирмы на рынке должны являться неотъемлемыми компонентами стратегического подхода. Решение данных задач невозможно без повышения надежности предоставления потребителям туристского сервиса, формирования адаптивной технологии современного обслуживания, устойчивой к изменениям внешней среды и требующей совершенно новых форм коммуникаций как с потребителями, так и с партнерами по сервисным процессам, развития механизмов контроля за оказываемыми услугами, нового качества организации и взаимовыгодного разделения труда и ответственности.

Спецификой хозяйственной деятельности в сфере туризма является то, что предметом купли-продажи выступает не материальный продукт, а услуги, которых еще на момент совершения сделки не существует. Следует подчеркнуть особый характер «продукта», приобретаемого у туристской фирмы — потребитель рассчитывает получить необходимый ему набор услуг в будущем, а поставщик услуг на момент заключения сделки предоставляет не сами услуги, а права (гарантии) получения их в определенное время и в определенном месте. Причем значительный объем этих услуг непосредственно предоставляется другими предприятиями и организациями, не имеющими прямых договорных отношений с потребителем, но имеющими контракт с туристской фирмой (перевозчики, гостиничное хозяйство, экскурсионное обслуживание в соответствии с программой и т.д.). Этот сервис, как правило, значительно шире, чем те услуги, которые могут оказываться самой туристской фирмой — сопровождение по маршруту, встреча представителями фирмы в промежуточных пунктах маршрута и т.д. Таким образом, спецификой хозяйственной деятельности в данной сфере является то, что фактически предметом купли-продажи являются гарантии оказания определенных видов услуг.

Другой особенностью туристского обслуживания как самостоятельного сервиса является достаточно специфичный состав ее участников. Имеется в

виду отдельная группа участников сервисного процесса, представляемая государственными учреждениями и органами власти. Это, прежде всего, дипломатические и паспортно-визовые службы, роль которых достаточно велика при международном туризме. Эта специфика должна учитываться при определении квалификационного уровня специалистов туристской деятельности — при организации тура необходимо знание таможенного и валютного законодательства России и страны-местопребывания туристской группы, так как любой тур за рубеж может быть организован только при надлежащем оформлении виз и загранпаспортов на каждого члена группы, поэтому знание визового режима безусловно необходимо для организации тура в любую страну мира.

Таким образом, разделение предоставления гарантий по оказанию услуг и собственно процесса туристского обслуживания (турист не связан непосредственно с предприятиями — источниками услуг) определяет важнейшую специфику сервисного обслуживания в данной сфере, требующей высокой квалификации от исполнителей. Для преодоления разрыва между обязательствами туроператора и фактическим оказанием услуг другими фирмами необходим интегрированный управленческий подход, суть которого в том, что управление и координация процессами осуществляются как по вертикали (между отдельными элементами системы управления), так и по горизонтали (на всех стадиях жизненного цикла процесса обслуживания).

Под интегрированным управлением понимается объединение субъектов управления для усиления взаимодействия элементов системы управления конкретным технологическим процессом. При таком подходе появляются более прочные связи между отдельными подсистемами, конкретизируются задания и ресурсы их решения, что позволяет формировать достоверные гарантии оказания туристских услуг — того, что является предметом сделки между туроператором и потребителем. Вопросы интеграции предприятий при формировании единой технологической цепочки активно разрабатывались в отечественной научной литературе при исследовании вопросов образования и развития крупных бизнес-структур — финансово-промышленных групп [1, 11]. Отдельные научные результаты данных исследований могут быть использованы и при разработке интегрированной системы управления туристским сервисом.

Содержание интегрированного управления туристским обслуживанием отличается от других видов интегрированного управления свободой и независимостью его участников. Например, при интеграции в виде финансово-промышленной группы основой управления может выступать формирование холдинговой системы, участники которой принадлежат единым собственникам или зависят от них при решении важнейших вопросов, могут являться объектами вложений определенной группы инвесторов и т.д. При интеграции единой технологической цепочки сервисного обслуживания участники предприятия не только юридически, но и хозяйственно независимы. Они обладают собственной стратегией развития. Поэтому методы интеграции туристского сервиса должны максимально полно использовать такие управленческие механизмы, как согласование и координация. Автор считает, что функционирование системы согласований в виде интегрированного управления возможно

на основе создания системы гарантий, обеспечивающих высокую надежность туристского обслуживания. Данное единство основывается прежде всего на образовании общего информационного поля, единых стандартах, процедурах и формах взаимодействия.

Продажа гарантии на предоставление услуги предполагает определенную степень надежности сервиса. В сфере услуг надежность понимается как характеристика качества услуги, а именно — ее предоставление в определенное время и в должном объеме. Такой взгляд соответствует пониманию со стороны потребителя. Надежность услуги является следствием надежного функционирования всей системы сервиса. С этой точки зрения надежность обслуживания — это надежность функционирования всех технологических процессов и управления ими. Поэтому надежность сервиса обозначает более сложную характеристику выполняемых операций и процедур, может рассматриваться как вид стратегической оценки предприятия.

Характеристика надежности является достаточно новой для экономических исследований, и данная область остается еще малоизученной: «До сих пор не существует единого мнения относительно того, что конкретно стоит за понятием «надежность предприятия». Терминология, единообразное понимание смысла важны не только с научной точки зрения, но и для получения практического результата» [14]. В то же время обеспечение надежности управляемой деятельности является важнейшим аспектом развития менеджмента в настоящее время: «Одной из серьезных проблем управления компаниями выступает проблема создания эффективных систем менеджмента, позволяющих оценить уровень экономической надежности бизнеса. Совершенно очевидно, что универсального алгоритма для создания таких систем не существует, однако возможна разработка общих подходов к созданию практического механизма оценки уровня экономической надежности» [8].

Надежность туристского обслуживания определяется надежностью его отдельных элементов (технических средств доставки и проживания потребителей, организационных отношений, документооборота и др.), надежностью схемы (степенью резервирования критичных ресурсов), надежностью функционирования (запасами статической и динамической устойчивости к изменению обслуживаемых процессов), а также живучестью сервисной системы, то есть ее способностью выдерживать сбой без катастрофических последствий. Надежность системы туристского сервиса является комплексным свойством, которое включает в себя ряд характеристик: безотказность системы, адаптивность, устойчивость, режимная управляемость, живучесть и безопасность.

Обеспечить надежность в сложной технологической цепи туристского обслуживания возможно на основе интегрированного управления, которое рассматривается как специфический для данной сферы Интегрированный Менеджмент Туристского Обслуживания (ИМТО). В общем виде он представляет собой управление отношениями, связанными со стратегическим и тактическим планированием, анализом, регулированием, контролем деятельности туристского сервиса, управлением финансами, персоналом, осуществляющим технические и хозяйственные операции, договорными процессами. Главная задача ИМТО —

это построение системы отношений, связанных с оптимальной организацией взаимодействия многочисленных элементов сложной динамичной системы, которую представляет собой современная рыночная система, а также определение оптимальных режимов функционирования участников туристского обслуживания в сложившихся условиях. В этой связи ИМТО как система отношений представляет собой взаимосвязь финансово-экономических, структурно-функциональных и функционально-технологических параметров.

Интегрированный менеджмент реализуется на микроуровне предприятия, но формирование устойчивых хозяйственных связей имеет большее значение, чем создание устойчивой внешней среды — система управления технологическими цепочками становится саморегулируемой.

Наличие специальных инструментов ИМТО по осуществлению действий, направленных на согласование интересов потребителя и поставщика, обуславливается тем, что туристский оператор занимает двойственную позицию в системе хозяйственных отношений. Для потребителя — он ответственный поставщик услуг, гарантирующий получение сервиса. Для фактических поставщиков услуг — туристский оператор выступает потребителем. Подобное положение аналогично традиционному посредничеству, но не полностью с ним совпадает — посредничество реализуется преимущественно в коммерческой сфере при распределении товаров, и в данном случае посредник, являясь оптовым или розничным звеном торговли, несет риски перед потребителем, но, приобретая товар, он имеет и материально-вещественную основу для покрытия этих рисков. При посредничестве в сфере сервиса такой возможности нет. Как указывалось выше, туроператор продает гарантии, и он не имеет некоего материального ресурса для обеспечения данной гарантии, а обладает только организационными механизмами обеспечения эффективного и взаимовыгодного взаимодействия поставщика и потребителя. Поэтому для предоставления надежного и качественного туристского сервиса туроператор должен активно участвовать в предоставлении услуг от непосредственных поставщиков потребителям путем установления необходимых параметров обслуживания и согласования их интересов. В процессе этого участия туроператор постоянно меняется ролями — для потребителя он выступает как поставщик, для поставщика он выступает как потребитель. Эта смена ролей должна быть такой, чтобы и потребитель, и поставщик обладали возможностью полноценного взаимодействия с противоположной стороной процесса обслуживания, не вступая при этом в непосредственный организационно-управленческий контакт. Таким образом, интегрированный менеджмент надежности сервиса предполагает использование набора механизмов (инструментов), позволяющих обеспечить совместную обработку отказов через согласование интересов участников сервисной системы. Автор считает, что основу планирования и разработки инструментов преодоления отказов работы сервисной системы на основе согласования действия всех ее участников может составить комплекс гарантий, которые должны четко описать модель поведения каждого из участников системы туристского обслуживания в случае ее сбоя.

Гарантия представляет собой четко зафиксированное обязательство выполнить некоторые действия организационного, материального или финансо-

вого плана при наступлении заранее установленных событий. С точки зрения автора, гарантия является экономическим способом предотвращения и преодоления отказа в функционировании хозяйственной системы. Функция предотвращения реализуется тем, что лицо, дающее гарантию, осознает возможность наступления ситуации отказа и стремится своими действиями ее избежать. На преодоление отказа гарантия направлена непосредственно, так как содержит комплекс мер, направленных на устранение ущерба от наступления ситуации отказа. По содержанию принцип действия гарантии близок к механизму страхования, однако страхование нацелено преимущественно на финансовые способы урегулирования возникших убытков. В то время как гарантия — на обеспечение безотказности предоставления сервиса. Система гарантий широкого распространена на рынке потребительских товаров, и автор считает, что данные механизмы обеспечения качества и надежности потребления могут быть распространены и в сфере сервиса.

Система гарантий выступает как результат разработки и использования методик прогнозирования отказов, выступает средством их профилактики. Профилактическое действие реализуется за счет того, что гарантии, как принимаемые на себя обязательства и распространяемые по всей системе сервиса, инициируют поставщиков на создание условий и проведение мероприятий, которые минимизируют вероятность возникновения отказов или деструктивного развития неблагоприятных тенденций внешней среды. Профилактическая компонента управления может быть реализована только при стратегическом подходе к менеджменту. Преодоление возникающих отказов — это важная и трудоемкая работа, но ее значимость не должна преуменьшать роль профилактики как высококвалифицированного действия, основывающегося на широких аналитических возможностях по моделированию будущего состояния системы. Сложность профилактики — трудность точного определения событий, которые произойдут, но ее достоинство — меньшие затраты на устранение возникших отказов на первых этапах их появления.

Гарантии, предоставляемые потребителю, должны выступать суммой гарантий туроператора, получаемых им от поставщиков услуг.

С методологических позиций система гарантий отражает всю технологию процесса обслуживания, так как представляет собой совокупность знаний и методов о способах, средствах, приемах воздействия на отказы в системе обслуживания. Однако гарантии — это не только знания, но и описание работ и процедур, выполняемых в конкретных ситуациях, определений действий по устранению объективных и субъективных причин возникновения отказов в обслуживании. Как юридически обязывающее действие, система гарантий направлена на принятие превентивных мер по предотвращению отказов и обеспечение надлежащих условий работы системы сервиса. Гарантии — это обязательные управленческие действия в предполагаемых ситуациях. Их обязательность не исключает вариативности действий, применения различных сочетаний управленческих воздействий.

Формирование системы гарантий в туристском сервисе позволит качественно улучшить систему обслуживания, что крайне важно для отечествен-

ной экономики, а также может выступить основой для формирования стратегических подходов к развитию управленческих механизмов в других сферах сервиса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Бандурин А.В.* Методология статистического анализа функционирования финансово-промышленных групп: Дис. ... канд. экон. наук. Москва, 1996.
2. *Баумгартен Л.В.* Стратегический менеджмент в туризме. М.: Издательский дом «Академия», 2005.
3. *Егоренков Л.И.* Введение в технологию туризма. М: Финансы и статистика, 2009.
4. *Жукова М.А.* Индустрия туризма: менеджмент организации. М: Финансы и статистика, 2006.
5. *Ильина Е.Н.* Туроперейтинг: организация деятельности. 2-е изд., перераб. и доп. М: Финансы и статистика, 2008.
6. *Ильина Е.Н.* Туроперейтинг: продвижение туристского продукта. М: Финансы и статистика, 2008.
7. *Ильина Е.Н.* Туроперейтинг: стратегия обслуживания. М: Финансы и статистика, 2008.
8. *Кабанов В., Михайлов С.* Экономическая надежность компании // Управление компанией. 2007. № 10.
9. *Квартальнов В.А.* Теория и практика туризма. М.: Финансы и статистика, 2003.
10. *Косолапов А.Б.* Менеджмент в туристической фирме. М.: КНОРУС, 2007.
11. *Ли И.А.* Экономический механизм оперативного управления текущими активами корпораций: Дис. ... канд. экон. наук. Москва, 1999.
12. *Саак А.Э., Пшеничных Ю.А.* Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме. СПб.: Питер, 2007.
13. *Сенин В.С.* Организация международного туризма. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005.
14. *Шумилова Ю.А.* Надежность экономики предприятия: методологический аспект // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. 2001. № 1.

# ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

**МАИРОВА М.Р.,**

соискатель,

Институт информатики и проблем регионального управления,  
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук,  
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а;

**БОЗИЕВА Л.М.,**

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,  
360004, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

Уточнено понятие объекта стратегического управления, который рассматривается как единая система, образованная предприятием и внешней средой, обладающая свойствами самоорганизующихся и стабильных систем.

**Ключевые слова:** стратегия; система; управление; предприятия.

The elaborated notion of the object of strategic management, which is considered as united system, formed enterprise and external ambience, possessing characteristic self-organizing and stable systems.

**Keywords:** strategy; system; management; enterprises.

**Коды классификатора JEL:** Q13, Q14.

Система стратегического управления (ССУ) на предприятии представляет собой одну из подсистем управления, и к ее организации применимы методы, используемые для организации систем управления. Исходя из этого, можно выделить два подхода к пониманию организации системы стратегического управления:

- организация ССУ как результат (организация в статическом аспекте);
- организация как процесс (организация в динамическом аспекте).

*Организация ССУ как результат* [9, 11] (организация в статическом аспекте) представляет собой совокупность элементов и подсистем ССУ и структуру устойчивых связей между ними — систему стратегического управления как совокупность структурированных ресурсов стратегического управления, которые реализуют функции стратегического управления.

В качестве элементов ССУ — далее не разложимых компонентов системы при данном способе ее рассмотрения — могут выступать группы однородных ресурсов (морфология), подразделения организации, функции системы (традиционный подход [3, 4, 7, 8, 10]), процессы и subprocessы, реализуемые системой (рекреатика и тектология [1, 2]).

Структура ССУ [8] — совокупность и единство существенных инвариантных связей (пространственных, функциональных, между этапами развития, субординационных, координационных) между элементами и подсистемами определенного декомпозиционного множества ССУ, обеспечивающих интегративный (целостный) характер взаимодействия ресурсов. Структура системы определяется характером соединяемых связей элементов, поэтому возможно выделить морфологическую, функциональную, процессную и иерархическую структуры ССУ.

Организация как результат представляет собой систему стратегического управления как комплексную совокупность элементов и связей между ними при всех возможных способах рассмотрения системы.

Организация как результат — это не только совокупность элементов и структура системы стратегического управления, но и эффективность этой структуры с точки зрения целевых установок системы — организованность. Организованность присуща любой социально-экономической системе, а следовательно, она выступает и в качестве атрибута (существенного признака) рассматриваемой нами системы стратегического управления. Чем эффективнее достигаются цели стратегического управления на предприятии, тем выше организованность системы стратегического управления для данного объекта управления.

*Организация ССУ как процесс* (организация в динамическом аспекте) — совокупность процессов или действий, ведущих к выделению элементов системы стратегического управления, образованию структуры системы и выбору способов функционирования ее элементов [9], обеспечивающих достижение целей деятельности ССУ.

Рассмотрение организации ССУ как процесса предполагает ее представление в виде набора мероприятий или мер, последовательности subprocessов, операций или действий по построению системы стратегического управления предприятием с заданной эффективностью функционирования.

Функциональная направленность организации ССУ как процесса заключается в структуризации системы — разделении ресурсов на группы (элементы) с точки зрения целей системы стратегического управления и связывания этих групп. Рассмотрение подходов к выделению функций организации как процесса позволяет сделать вывод о том, что она направлена на выполнение трех основных функций:

- ❖ *целеполагание* — выделение целей и задач функционирования системы стратегического управления;
- ❖ *анализ (декомпозиция)* — расчленение целого на части, элементы и подсистемы — процесс последовательного и поэтапного разложения

целостного множества ресурсов производственно-хозяйственной системы на части и поэтапного изучения этих частей;

- ❖ *синтез (композиция)* — объединение и соединение частей, элементов и подсистем, полученных в ходе анализа по определенным правилам в единое целое таким образом, чтобы они наиболее точно отражали целевые свойства системы.

Следовательно, при проектировании ССУ важно выработать принципы разделения множества ресурсов системы на элементы и правила, по которым множество полученных частей комбинируются вместе.

Разделение ресурсов на элементы и установление связей между ними осуществляется благодаря проявлению *организационных отношений* [8], которых выделено восемь: близость, связность, компактность, иерархичность, неопределенность, соответствие, конкурсность, непрерывность, выражающихся через свойства или признаки ресурсов, проявляемые в их взаимодействии друг с другом. Организационные отношения — отношения, устанавливаемые между ресурсами ССУ в процессе ее первоначального формирования — являются объективной основой структурирования неупорядоченных ресурсов системы. Организационные отношения следует отличать от связей, устанавливаемых между элементами ССУ. *Связи* [8] представляют собой определенные ресурсообменные процессы между сформированными элементами системы. Как правило, в системе стратегического управления связи образуются на основе передачи информационных ресурсов. Связи представляют собой воздействия, взаимодействия или противодействия, возникающие между элементами системы стратегического управления.

Следовательно, организация как процесс представляет собой установление организационных отношений между ресурсами системы, благодаря которым указанные ресурсы структурируются на определенные подсистемы и элементы, и между выделенными элементами устанавливаются устойчивые существенные связи.

Процесс организации ССУ должен включать в себя укрупненные этапы, характерные для организации любой системы управления: аналитический этап, этап проектирования, этап внедрения (рис. 1).



Рис. 1. Этапы процесса организации

В настоящее время считается целесообразным принципиально изменить подход к проектированию систем управления, сместив акценты с формирования количественных и структурных характеристик системы на формирование

общих качественных характеристик, сохраняемых при любом типе структуры системы управления.

По мнению ряда авторов [4, 6], новый подход к проектированию системы управления должен больше учитывать:

- ❖ разнообразии способов реализации функций управления в зависимости от изменившихся особенностей объекта управления (вместо формирования неизменных функций управления);
- ❖ целевые взаимосвязи различных звеньев системы управления (вместо установления строго неизменного состава органов управления).

Поэтому наиболее актуальны подходы к реализации первого этапа проектирования ССУ, в основе которых должны лежать две исходных предпосылки: установление общих качественных характеристик системы, зависимость общих характеристик от внесубъектных факторов управления.

Для формирования качественных характеристик системы стратегического управления можно использовать два распространенных подхода: системный подход и подход, основанный на выделении принципов функционирования ССУ.

*Системный подход к установлению общих характеристик системы* [3, 4, 7] основан на представлении ССУ как совокупности четырех подсистем: объекта стратегического управления, комплексного механизма стратегического управления, организации стратегического управления, субъекта стратегического управления. В рамках проектирования ССУ выделяются общие для всех систем стратегического управления характеристики по перечисленным элементам. Метод заключается в том, что на основании особенностей конкретного объекта управления формируется механизм управления, который, в свою очередь, определяет форму организации управления. Форма организации управления доминирует при построении структуры субъекта стратегического управления.

Методика предполагает изменение структурных особенностей субъекта управления в зависимости от изменений объекта управления и позволяет выделить возможное разнообразие форм организации стратегического управления в зависимости от изменений объекта управления.

*Подход, основанный на выделении принципов организации ССУ* [9], предполагает, что разделение и объединение ресурсов в системе должно осуществляться с целью достижения критериев управления через проявление организационных отношений. Организационные отношения абстрактны, они не обладают никакими свойствами, поэтому их невозможно смоделировать для конкретных систем. Решение проблемы моделирования организационных отношений в конкретных системах осуществляется путем использования носителей организационных отношений — общих принципов функционирования системы, которые связывают организационными отношениями ресурсы реальной системы. Каждый принцип задает конкретное организационное отношение и позволяет построить систему с учетом достижения определенных функциональных и структурных критериев организации.

Организация применительно к системе стратегического управления должна осуществляться благодаря выделению принципов, обеспечивающих

проявление индивидуальных особенностей организационных отношений системы стратегического управления. Поэтому для систем стратегического управления возможно выделить совокупность общих принципов, на основании которой возможно сформировать базовые типы системы стратегического управления.

Идея подхода состоит в том, что формируется два типа множеств: множество общих принципов функционирования накладывается на множество типов системы управления, в результате определяются общие принципы для каждого класса систем управления. Таким образом, формируется топологическое пространство, содержащее общие принципы для конкретного класса систем управления — в данном случае для системы стратегического управления и ее подклассов. Поэтому топологический аспект системы стратегического управления определяет место ССУ среди других управленческих подсистем предприятия, а также предполагает выделение таких множеств систем стратегического управления, которые не возможно трансформировать из одного в другое без качественной перестройки (без «разрывов» и «катастроф»).

При проектировании системы стратегического управления перечисленные подходы можно соединить в один. В этом случае соблюдается последовательность проектирования, предлагаемая системным подходом. Но при формировании организации управления функциональные, процессные и технологические особенности системы следует рассматривать с точки зрения общих принципов функционирования ССУ.

Совмещение подходов позволяет, с одной стороны, установить зависимость характеристик системы стратегического управления от характеристик объекта управления, с другой стороны — более детально рассмотреть организацию управления с учетом как структурных, так и надежно-эволюционных критериев. Наибольший интерес для дальнейшего исследования представляют структурные принципы организации ССУ: *специализация, концентрация, централизация*.

При установлении *структурно-уровневых и количественных* характеристик системы можно использовать методы, применяемые к проектированию систем управления.

Использование других методов проектирования выдвигает на первый план такие задачи, как:

- формирование типовых систем стратегического управления с установлением доминирующих целевых функций;
- формирование состава подсистем, функций, процедур и операций ССУ;
- разработка нормативов, применяемых к организации ССУ;
- выделение факторов организации ССУ;
- формирование системы требований к проведению экспертной оценки ССУ (требования к составу экспертов);
- формирование системы требований к ресурсному обеспечению ССУ.

*Внедрение системы* заключается в формировании проекта внедрения системы и мероприятий по преобразованию фактически существующей на предприятии системы стратегического управления в спроектированную.

Внедрение системы стратегического управления на действующем предприятии представляет собой процесс организационных изменений, степень которых определяется степенью априорной организованности ССУ.

Тип организационных изменений определяет стратегию внедрения системы стратегического управления и характер мероприятий по переводу системы из сложившегося состояния в необходимое. С другой стороны, способ внедрения системы, позволяющий минимизировать сопротивление персонала при внедрении, определяется доминирующей на предприятии структурой управления: формальной, экспертной, политической.

Внедрение системы стратегического управления на предприятии может осуществляться в рамках плановых преобразований: при первоначальной организации предприятия, в рамках реструктуризации, реорганизации, совершенствования организации управления. В этом случае в состав мероприятий по преобразованию целесообразно включить мероприятия, связанные с внедрением системы стратегического управления.

Перерабатывающие предприятия АПК в управленческом аспекте представляют собой самодостаточную, развивающуюся систему. Самодостаточность достигается за счет определенной внутренней организации (системы управления предприятием). В нашем понимании система управления хозяйствующим субъектом АПК представляет собой сложный многоуровневый механизм, состоящий из нескольких взаимосвязанных подсистем, которые оказывают непосредственное влияние на текущее экономическое состояние предприятия, а также определяют основные направления и перспективы развития организации. Другими словами, через соответствующие подсистемы управления предприятия способно управлять основными факторами, определяющими ее устойчивое положение, как в настоящее время, так и определять его перспективу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. СПб.: Питерком, 1996.
2. Егоров А.Ю., Никулин Л.Ф. «Пульсирующий» менеджмент. М.: Издательство РЭА, 1998.
3. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент / под науч. ред. Д.С. Львова М.: Ступень, 1996.
4. Мескон М., Альберт М., Хеддуори Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.
5. Мильнер Б.З. Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 1998.
6. Мисаков В.С. Функционально-стоимостный анализ в строительстве. М.: Финансы и статистика, 1986.
7. Семенов А.Л., Соколов О.И. Теория и практика стратегического управления крупной капиталистической фирмой. М.: Межд. НИИ проблем управления, 1989.
8. Смирнов С.И., Шарипова О.Э. Новый техногенно-психологический подход к стратегическому управлению // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 5. С. 20–32.
9. Смолкин А.М. Менеджмент: основы организации: Учебник. М.: ИНФРА-М, 1999.
10. Страхова О.П. О методах организации управления // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 5. С. 3–16.
11. Хачатуров Т.О. Эффективность капитальных вложений. М.: Экономика, 1979.

# НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИСТСКО- РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ

**РЯБЦЕВ А.А.,**

аспирант,  
Сочинский государственный университет  
туризма и курортного дела,  
e-mail: raa7@bk.ru

В статье рассматриваются проблемы стратегического планирования развития туризма на уровне туристских центров. Дана оценка влияния сферы туристско-рекреационных услуг на региональную экономику, предложена классификация туристских дестинаций, а также сформулированы основные положения кластерного подхода к изучению особенностей развития сферы туристско-рекреационных услуг.

**Ключевые слова:** сфера туристско-рекреационных услуг; туристско-рекреационный комплекс; дестинация; туристский кластер.

The article deals with the problems of strategic planning of tourism development at level of the tourist centers. The impact of tourist-recreational services on regional economy is estimated, classification tourist destination is offered, and fundamental aspects of the cluster approach to the study of peculiarities of tourism services development are formulated.

**Keywords:** tourism services industry; tourism and recreational complex; destination; tourist cluster.

**Коды классификатора JEL:** L83.

Анализ сущности предпринимательства в сфере услуг позволяет утверждать, что оно характеризуется территориальной, отраслевой, функциональной и организационной структурами, которые отображают [2]:

- ◆ формы территориального сосредоточения учреждений, заведений, организаций и предприятий сферы услуг, масштабы развития и региональные пропорции предоставления соответствующих услуг;
- ◆ структуру системы в соответствии с отраслевой принадлежностью ее элементов;

- ◆ роль отдельных элементов относительно выполнения определенных внешних и внутренних функций;
- ◆ организационные формы и органы управления, которые обеспечивают целенаправленное согласованное развитие всех элементов системы.

Мировой опыт развития предпринимательства в сфере услуг показывает, что углубление конкуренции как ведущего источника развития рыночной экономики, региональное развитие и поддержка предпринимательства должны как можно быстрее решить главные финансовые проблемы, а через их решение выйти на направление экономического роста.

Основные направления совершенствования организационно-экономического обеспечения развития сферы услуг должны быть связаны с ресурсным обеспечением регионального развития предпринимательства. Последнее нуждается во взвешенном сопоставлении оценки современного состояния и прогнозов регионального развития малых и средних предприятий сферы услуг, в т.ч. в отношении имеющихся и перспективных ресурсов различного происхождения, что позволит определить комплекс конструктивных мероприятий по обеспечению ускоренного развития как на макро-, так и на мезоуровне (см. рис. 1).

На уровне региона, который являет собой целостное экономическое образование, наиболее целесообразным является решение вопросов взаимодействия сферы услуг с местными потребностями, учитывать особенности регионального рынка труда, специализации, ресурсной базы и т.д.

Развитие туризма приводит к формированию особого рода потребительских рынков, образующихся в результате прибытия потребителя к месту производства услуг с желанием приобрести не только уникальные для данной местности товары и услуги (прежде всего, рекреационного назначения), но и желающего сохранить высокий уровень удовлетворения своих типичных потребностей, свойственных для места постоянного проживания [1]. Перемещение моделей потребительского поведения в экономическое поле отдельной территории (курорта, туристского центра) подразумевает создание целостного комплекса по обслуживанию посетителей, что, в свою очередь, требует наличия соответствующей обеспечивающей инфраструктуры, в деятельности которой определяющей является специфика работы в сфере туризма. После выбора туризма как ведущего направления развития весь экономический механизм необратимо переориентируется на функционирование в рамках индустрии туризма.

Территориальные аспекты развития туризма и рекреации основываются на понятии территориально-рекреационного комплекса, представляющего собой сочетание рекреационных учреждений и сопутствующих предприятий инфраструктуры, объединенных тесными производственными и экономическими связями, а также совместным использованием географического положения, природных и экономических ресурсов территории, занимаемой комплексом, т.е. функционально и территориально целостное социально-экономическое образование. Туристско-рекреационная деятельность выступает здесь в качестве районообразующей, т.е. все остальные виды экономической деятельности на территории этого региона либо обслуживают, либо только дополняют

основные предприятия. Поскольку в современном понимании туризм становится значительно более объемным явлением, можно говорить о возникновении территориальных туристско-рекреационных комплексов (ТРК).

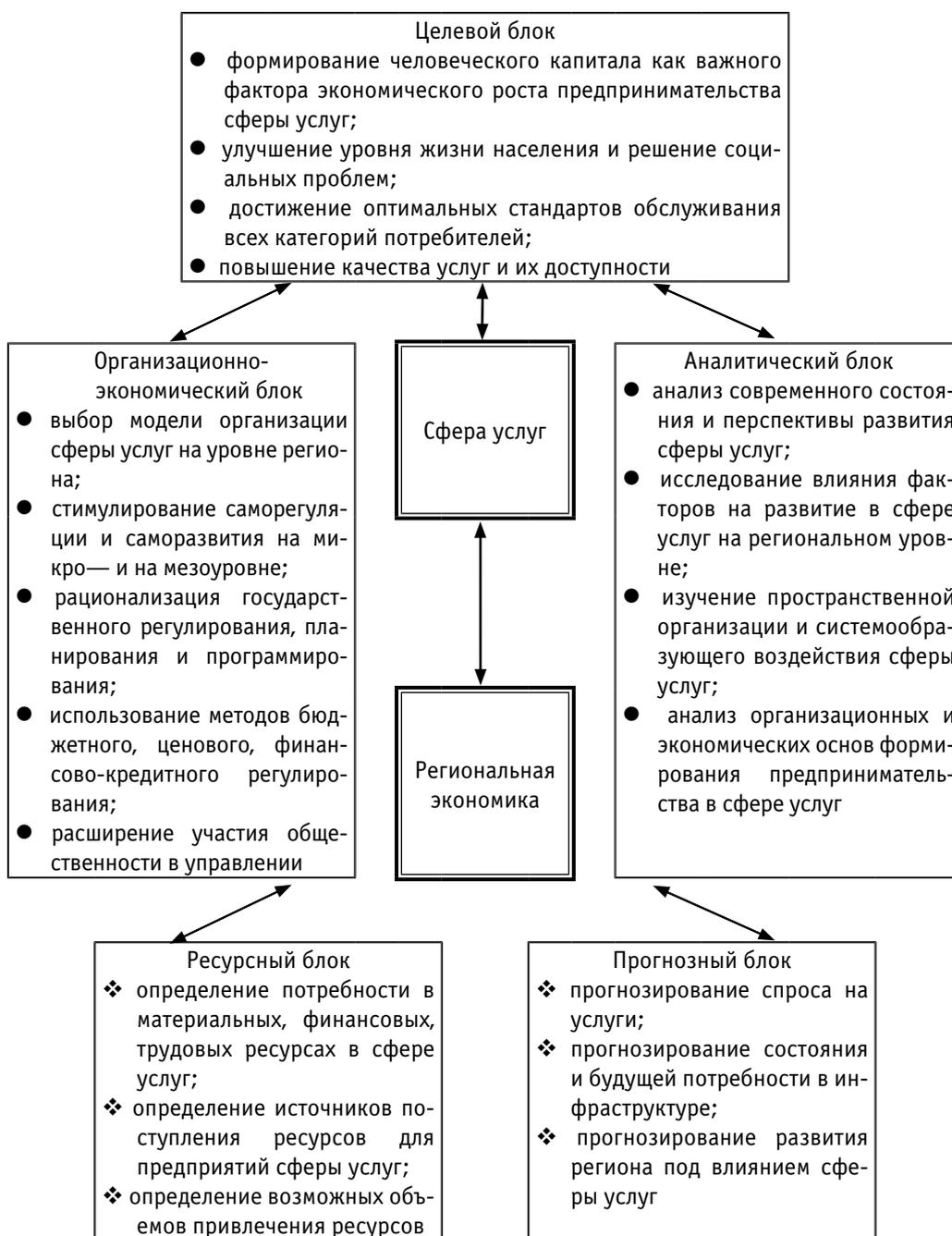


Рис. 1. Схема организационно-экономического обеспечения развития сферы услуг на региональном уровне

Как правило, комплексный подход к определению особенностей организации сферы туристско-рекреационных услуг основан на селективном выборе определенных признаков, которые могут быть разделены на следующие группы:

1. Определение территории, обладающей характерными туристским признаками, например, наличием туристского потенциала, уникальных естественных ресурсов или историко-культурных достопримечательностей, что позволяет выделить туристские центры.
2. Территорию следует считать туристской, если использование туристских ресурсов и оказание туристско-рекреационных услуг осуществляется в соответствующем объеме, а набор предлагаемых туристских услуг является значительно шире минимально необходимого, с учетом специфики конкретного туристского региона, т.е. происходит комплексообразование и формирование территориальной рекреационной системы или туристско-рекреационного комплекса.
3. Территория должна отвечать основным требованиям: она должна иметь объекты туристского интереса (достопримечательности истории и культуры, музеи, естественные аттракционы и тому подобное), в ее пределах должна существовать возможность предоставления необходимых для удовлетворения потребностей туристов услуг такого качества, которое ожидает клиент (транспортное обслуживание, условия для обитания, организация досуга с соответствующим уровнем обслуживания), что в совокупности формирует устойчивый спрос на предлагаемые туристско-рекреационные услуги и позволяет трактовать данную территорию как туристскую дестинацию.

Как видно, общий подход к определению характера туристской территории зависит от степени развития на ней сферы туристско-рекреационных услуг, уровня освоенности туристских ресурсов разного происхождения, а также наличием комплексообразующих факторов, позволяющих удовлетворять потребности туристов и местных жителей в отдыхе на качественно новом уровне.

Стратегический подход к управлению развитием сферы туристско-рекреационных услуг должен учитывать преимущества пространственного расположения субъектов ведения хозяйства, которые производят турпродукт, их социально-экономические и транспортнообслуживающие связи и т.д. с учетом системообразующей роли именно сферы туристско-рекреационных услуг [3].

Классифицируя факторы развития туристских территорий, следует учитывать, что при обосновании развития любого туристского региона важно выделить и проанализировать экстенсивные, интенсивные и сдерживающие (негативные) факторы. В данной классификации внимание акцентировано на факторах, которые важны именно для развития туристских регионов (потенциальных или перспективных, где имеются в наличии только туристские ресурсы) и регионов, в которых туризм имеет разную степень развития (туристские ресурсы, туристские объекты, туристская деятельность). Далее (рис. 2) могут быть классифицированы сами туристские территории (туристские дестинации).

Как видно, данная классификация учитывает ключевые характерные особенности территории по отношению к другим элементам территориальных образований, а также показывает стадии развития собственно туристской

территории от уровня туристского центра до сформированной туристской дестинации. Таким образом, представляется возможным определить стратегию развития сферы туристско-рекреационных услуг в зависимости от территориального расположения и динамики развития территориально-отраслевого комплекса.

При этом необходимо учитывать российские особенности развития туристско-рекреационной сферы и градостроительства, в результате чего, в отличие от зарубежных курортов, сформировалась особая категория — город-курорт.



Рис. 2. Классификация туристских дестинаций

В этой связи представляется возможным установить определенную иерархию понятий:

- туристский центр — некоторая территория, обладающая туристскими ресурсами и предоставляющая возможности для потребления туристско-рекреационных услуг — в этом качестве может рассматриваться любая совокупность туристских объектов, предлагающих приемлемый уровень обслуживания посетителей;
- туристско-рекреационный комплекс — совокупность предприятий индустрии туризма и инфраструктурного окружения, расположенная на конкретной территории и обеспечивающая всестороннее удовлетворение туристско-рекреационных потребностей посетителей — по сути, представляет собой межотраслевой комплекс, выступающий в качестве градообразующего элемента;
- туристская дестинация — территориальное образование, специализирующееся на оказании туристско-рекреационных и санаторно-

курортных услуг, в административных границах одного или нескольких муниципальных образований — фактически может быть сопоставимо с российским понятием «город-курорт».

Обобщение опыта разработки стратегий развития туризма в целом и в отдельных дестинациях как в России, так и за рубежом, позволяет выделить следующие основные проблемы стратегического планирования:

- ◆ отсутствие единой целостной системы стратегического планирования развития сферы туристско-рекреационных услуг и государственного регулирования развития туризма в регионах;
- ◆ недостаточная интеграция научных подходов, методик и нормативной базы относительно разработки стратегических планов развития сферы туристско-рекреационных услуг;
- ◆ дефицит высококвалифицированных кадров, способных осуществлять разработку стратегической документации по устойчивому развитию туристских дестинаций в соответствии с международными стандартами;
- ◆ затрудненная координация стратегического развития сферы туристско-рекреационных услуг в целом за счет внутренней сложности, различий в организационно-правовых формах, стратегиях предпринимательской деятельности и т.д., а также неразработанности подходов к формированию механизма реализации стратегического управления туризмом в целом;
- ◆ недостаточный объем инновационных туристских проектов и научных исследований по вопросам внедрения новейших перспективных видов туризма.

При этом необходимо определить направления стратегического развития локальных и региональных туристских образований на основе перспектив развития собственно сферы туристско-рекреационных услуг и имеющейся инфраструктуры, что представляется возможным за счет следующих стратегий:

- стратегия кардинального изменения — выяснение причин кризиса и поиск путей поддержки и оздоровления монофункциональной рекреационно ориентированной экономики, привлечение инвестиций, перепрофилирование курорта и т.д.;
- стратегия сохранения роста — поддержка необходимых темпов роста индустрии туризма при неблагоприятных внешних условиях, конкурентном давлении и т.д. путем привлечения туристов за счет введения новых туристско-рекреационных услуг, улучшения качества обслуживания, развития инфраструктуры;
- стратегия удержания роста — направлена на сохранение достигнутого уровня в случае, когда дестинация располагает лишь ограниченным набором туристских ресурсов для разработки нового продукта и не способна перепрофилировать его на новый рынок;
- стратегия выборочного роста — ориентация на определенный сегмент рынка, в т.ч. за счет введения новых турпродуктов или замещения ими услуг, теряющих свою конкурентоспособность.

По нашему мнению, при изучении возможностей совершенствования процессов организации и управления туристско-рекреационным комплексом

целесообразно использовать опыт проработки теоретико-методологических рекомендаций относительно построения кластерных организационных структур. Кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности территории, представляет собой организационную форму взаимодействия различных субъектов — производственных компаний, исследовательских и инновационных центров, органов государственного управления, общественных организаций. Все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии. Такого рода структурный подход может быть использован в ходе начального этапа становления туристских кластеров, объединяющих в пространственно-функциональном единстве предприятия индустрии туризма и инфраструктурного окружения, а также предприятия экономики города-курорта или туристской дестинации. Данный подход позволяет еще глубже понять взаимодействие индустрии туризма и градообразующее воздействие туристско-рекреационных услуг в целом. Таким образом, может быть определена оптимальная структура построения туристских кластеров, которая отвечает современному уровню развития кооперационных взаимосвязей между туристскими предприятиями и включает следующие структурные элементы:

- ◆ генератор кластера — формирует комплексный туристский продукт, определяет стратегию его продвижения на рынке и в целом отвечает за стратегию развития всей кластерной структуры;
- ◆ функциональные структурные единицы формирования — выполняющие функцию создания основного туристского продукта (транспортные перевозчики, средства размещения, рестораны (кафе, бары), бюро экскурсионного обслуживания, санаторно-курортные организации и т.д.);
- ◆ функциональные структурные единицы продвижения — отвечающие за исследование, сбыт и маркетинг туристского продукта (туристские агентства, которые продают сформированный туроператором продукт, маркетинговые и рекламные агентства, информационно-аналитические службы и т.д.);
- ◆ функциональные структурные подразделения обеспечения — выполняющие поддерживающие функции необходимого дополнительного сервиса для туристов (кинотеатры, спортивные, SPA- и фитнес-центры, торгово-развлекательные центры, клубы, медицинские центры и т.д.);
- ◆ функциональные структурные подразделения инфраструктуры — обеспечивающие динамичное развитие и интеграцию туристского кластера в региональную экономику (специализированные кадровые агентства, профильные высшие учебные заведения, финансовые учреждения, страховые компании, энергетика, ЖКХ и т.д.).

При этом в качестве генератора кластера представляется возможным рассматривать только крупную институциональную структуру, сопоставимую с масштабами всего регионального ТРК, т.е. либо органы государственного и муниципального управления как в сфере туризма, так и на уровне муниципальных образований в целом, либо объединенные структуры экономических

субъектов, так же как на муниципальном уровне, так и среди предприятий индустрии туризма (союзы, ассоциации и т.д.).

В этой связи может быть определена дифференцированная кластерная стратегия в зависимости от характера туристского спроса и уровня развития сферы услуг, обеспечивающих туристское потребление.

Для регионов с высоким уровнем туристского спроса и развитой инфраструктурой необходимо проникновение, наращивание и удержание конкурентных позиций на внутреннем и международном рынках туристских услуг — освоение новых международных рынков, активное сотрудничество с зарубежными представительствами по привлечению дополнительного количества иностранных туристов, организация региональных представительств и интернет-порталов, ориентированных на зарубежные сегменты туристского рынка, общее участие участников кластера в международных туристских выставках и т.д.

Для развития кластерной стратегии регионов с развитой инфраструктурой и относительно невысоким спросом особенно важными являются действия по расширению предложения туристских услуг посредством мобилизации всех возможных компонентов туристского потенциала, тщательное исследование туристского спроса и попытки создать продукт, который отвечает данному спросу, повышение уровня предлагаемого сервиса и активизация действий относительно продвижения туристского продукта на рынки туристско-рекреационных услуг.

Исследуя потенциал регионов со слабым развитием инфраструктуры и высоким спросом, можно сформулировать инфраструктурную стратегию, направленную на использование растущей эффективности туризма как «точки роста» всей экономики и скорейшее совершенствование материально-технического базиса индустрии туризма. Ведущая роль в туристских кластерах этих регионов на первых этапах их формирования должна принадлежать органам местной власти и их инвестиционным программам относительно привлечения инвестиционных ресурсов для финансирования развития туристской инфраструктуры.

Регионам со слабой туристской инфраструктурой и невысоким спросом необходимо создание относительно небольших по масштабам и количеству участников специализированных кластеров, связанных с оказанием специализированных туристско-рекреационных услуг, которые будут ориентированы на небольшие сегменты туристского рынка. В этом случае необходимо вести речь, скорее всего, о создании туристских центров, обладающих какими-либо уникальными туристскими ресурсами и приемлемым уровнем инфраструктурного окружения. Наиболее перспективными являются объекты экологического, сельского, экстремального туризма. В дальнейшем, по мере развития можно ожидать формирования комплекса определенной специализации и дальнейшего роста до уровня кластера.

Следует отметить, что сформулированные стратегии носят выраженный продуктовый характер, т.е. в их основе лежит необходимость совершенствования предлагаемого совокупного турпродукта, расширение спектра предлагаемых услуг и т.д. Соответственно, этого можно добиться за счет развития

и структурной оптимизации самого ТРК, усиления конкурентных преимуществ и активных действий на рынке туристско-рекреационных услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Джанджугазова Е.А. Формирование стратегии развития регионального туристско-рекреационного комплекса. М.: ТЕИС, 2004.
2. Карпова Г.А., Быков А.Т., Кветенадзе Л.А., Романова Г.М. Курортно-туристский комплекс как объект управления. СПб.: Издательство СПбГУЭиФ, 2000.
3. Устойчивое развитие туризма: Пособие для специалистов по местному планированию. Мадрид, ВТО, 1993.

## ИМПЕРАТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ БАНКОВ

КОСТЯКИНА А.С.,

аспирант,

Южный федеральный университет,

e-mail: Albina.Kostyakina@socgen.com

Статья отражает высокий потенциал интеграции императивов устойчивого развития экономики в структуру стратегии банков как для их стабильности и конкурентоспособности, позволяя им минимизировать риски, диверсифицировать кредитный портфель и расширять спектр оказываемых финансовых услуг, так и для построения устойчивого развития экономики России.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие экономики; социальная ответственность банковского сектора.

The article «Imperatives of sustainable development of economy in strategy objectives system of banks» refers to high potential of integration of sustainable development imperatives in strategy structure of banks for their stability and competitiveness as it helps to lower level of credit risks, diversify loan portfolio and wider spectrum of financial services. At the same time in allows building basis for sustainable development of Russian economy.

**Keywords:** sustainable development of economy, social responsibility of banks.

**Коды классификатора JEL:** G21.

Концепция устойчивого развития экономики представляет собой социально-экономическую парадигму, переориентирующую экономический рост на учет ценностей общества. К императивам устойчивого развития относится система социальных и экологических правил и ограничений организации экономики, нарушение которых может явиться необратимым последствием для существования человека, общества и всего окружающего мира [2, с. 132]. К таким императивам можно отнести следующие: 1) В центре внимания экономического развития должен находиться человек, удовлетворение его потребностей и устремлений, в частности права на здоровую окружающую среду и социальное благополучие; 2) экономическое развитие должно быть направлено на обеспечение равенства возможностей и сохранения окружающей среды для нынешнего и для будущих поколений; 3) необходимо поддерживать

обеспечение социального равенства и соблюдения прав и свобод населения вне зависимости от региона и страны проживания; 4) охрана окружающей среды должна стать неотъемлемой частью социально-экономического развития и не может рассматриваться в отрыве от него; 5) необходимо осуществлять экологизацию хозяйственной деятельности, направленную, прежде всего, на устранение причин отрицательного воздействия на экологию, а не их последствий; 6) экономическое развитие следует направить на улучшение качества жизни людей. Данные императивы выражают неразрывную и органическую взаимосвязь социальных, экологических и экономических целей устойчивого развития [1, с. 16].

Реализация данных императивов в настоящее время выступает основой долгосрочного стабильного социально-экономического развития России. В то же время путь становления такого экономического уклада, который позволяет воплощать их на практике, по настоящее время не найден, что актуализирует необходимость поиска эффективных инструментов. Устойчивое развитие предполагает ограничение отрицательного воздействия на общество со стороны экономических субъектов, что в условиях отсутствия институционального поля восприятия экологии и социума в качестве ограниченного ресурса требует существования стимулов по преобразованию процесса производства с приоритетным развитием социальной составляющей, внедрению технологий по снижению выбросов, ресурсосбережению, использованию продуктов, не влияющих здоровье населения. Одним из таких стимулов, получившим закрепление в экономической теории в качестве решения проблем «провалов рынка» выступает государство, способное применять фискальные инструменты регулирования социально-экологической стороны деятельности субъектов рынка в форме дополнительного налога на выбросы, пропорционального их объему, введение обязательных стандартов потребления ресурсов, нормирование трудовых взаимоотношений и отчислений на общественные нужды в бюджет. Однако такие меры носят внешний характер и воспринимаются субъектами рынка как навязывание дополнительных издержек, что вырабатывает стимулы по уходу от их соблюдения и не меняет структуру ценностных ориентиров практики хозяйствования. Они не способны содействовать распространению устойчивого развития, поскольку не предусматривают трансформацию системы ценностей, направленную на включение целей общественного благополучия и потребности сохранения экологии в качестве внутренних стимулов развития.

Система мероприятий, направленных на становление устойчивого развития экономики, должна быть интегрирована во внутренние стимулы развития субъектов рынка, включая в их систему ценностей социальные и экологические приоритеты, что позволит в ходе реализации коммерческой выгоды направлять экономику по пути долгосрочного стабильного развития. Также она должна быть ориентирована на создание условий, минимизирующих издержки функционирования социально ориентированного бизнеса и формирование экономического интереса реализации принципов социальной ответственно-

сти. Это предполагает наличие стимулов к рациональному природопользованию и учету интересов социального равенства. Именно к такой интеграции социальных и экологических ценностей устойчивого развития в деятельность субъектов рынка ведет алгоритм включения ценностей устойчивого развития в стратегические интересы банков, которые выполняют роль посредников в распределении финансовых ресурсов, что дает им возможность трансформировать ориентиры деятельности субъектов рынка на снижение отрицательных общественных внешних эффектов. Применение ими критериев устойчивости в рамках кредитного анализа и реализации финансовых продуктов создает финансовую заинтересованность организаций в развитии социально-экологических ценностей. Такие меры напрямую соответствуют стратегии долгосрочного стабильного развития банка, поскольку ведут к снижению кредитных рисков социального и экологического характера и повышению привлекательности банка для широкого круга клиентов, рассматривающих в нем институт реализации интересов общества.

Результаты исследования, проведенного среди 120 коммерческих банков из 43 стран мира, демонстрируют, что банковский сектор финансирует основные сектора экономики, а следовательно, имеет возможность, применяя направленную политику, влиять на темпы и характер общего экономического развития [5, с. 42]. Следование приоритетам устойчивости и одобрение кредитов на основе оценки социально-экологических показателей позволяет банкам управлять своими социальными и экологическими рисками, что имеет очень высокое значение для стабильности финансовой деятельности, репутации банка, а значит, и для его прибыльности, влияя на степень устойчивости экономики в целом. Банки напрямую заинтересованы в тщательном отборе проектов и организаций, которым они предоставляют финансирование. То, как клиенты банков управляют влиянием своего бизнеса, способно нести риски активам и репутации банка. Это позволяет говорить о том, что рассмотрение устойчивости играет большую роль во всех процессах принятия решений в банках, включая оценку кредита и анализ портфеля. Благодаря эффективной политике одобрения кредитов, банки способны взвешивать как экономические, так и социально-экологические риски и определять стоимость капитала в зависимости от уровня общественного влияния финансируемых проектов. Посредством такой дифференциации цен банки способны трансформировать характер деятельности хозяйствующих субъектов, стимулируя переход экономики на рельсы устойчивости. Отказ от кредитования компаний, деятельность которых не соответствует этическим ценностям, в среднесрочной перспективе ведет к снижению численности таковых. Именно это определяет высокую социальную функцию банковского кредитования, последствия которой оцениваются не только в форме экономической отдачи, но и в социальных и экологических последствиях кредитуемых проектов. В данной связи банкам при кредитовании целесообразно выбирать наиболее экономически надежные проекты, а среди них проекты с высоким социальным значением. При проведении такой оценки банкам необходимо опираться на систему показателей социально-

го влияния деятельности организации, для измерения которой целесообразно использовать коэффициенты, позволяющие оценить уровень затрат компании на развитие персонала, создание безопасных условий труда, поддержку сообщества и защиту окружающей среды. Это позволяет оценить стабильность ее деятельности в долгосрочном периоде и уровень ее социально-экологических рисков, к которым можно отнести срыв операций, вызванный нарушением экологического законодательства, нарушением безопасности, ведущей к гибели или заболеваниям работников, потеря доли рынка заемщиком вследствие отрицательной социальной огласки.

Результаты исследования, проведенного Международной финансовой корпорацией, в котором участвовало 120 банков из 43 стран мира, демонстрируют, что среди наиболее значительных преимуществ тщательной оценки социальных и экологических рисков клиентов можно выделить снижение уровня риска, повышение доступа к финансам, улучшение репутации банка и развитие нового направления финансовых услуг, связанных с устойчивостью [5, с. 27].

Социальная ответственность банков получила институциональное закрепление во многих экономически развитых странах в форме международных документов, фиксирующих за банками ответственность перед обществом за кредитуемые проекты и необходимость реализации ценностей устойчивости, носящих добровольный характер, принятие которых отражает степень надежности и устойчивости банка для населения западных стран. К наиболее известным документам относятся «Принципы экватора», распространяющиеся в настоящее время на 85% рынка проектного финансирования, «Заявление финансовых институтов по проблемам окружающей среды и устойчивого развития», которое подписали более 200 банков по всему миру, «Лондонские принципы устойчивых финансов».

Наряду с оценкой социального и экологического влияния проектов и организаций банки способны предоставлять финансовые услуги, основанные на социальных ценностях, что открывает новые сферы предложения, позволяет привлечь клиентов с высокими этическими ценностями и одновременно переориентирует сознание населения на реализацию приоритетов устойчивого развития. К таким продуктам относится кредитование сферы «справедливой торговли», экологический лизинг, «зеленые кредиты» по сниженным ставкам, пластиковые карты с отчислениями в социальные фонды по каждой операции, депозиты, проценты по которым поступают на счет выбранной клиентом благотворительной организации. Следует отметить, что существуют банки, построившие свою деятельность исключительно на ценностях устойчивости («Кооперэтив Банк» в Англии, «Тридос Банк» представленный в странах ЕС), анализ деятельности которых позволяет выделить более высокую финансовую устойчивость к экономическому кризису в силу более низких рисков и роста клиентской базы в результате притока из банков, не ориентированных на реализацию общественных ценностей.

Наряду с применением критериев устойчивости при кредитовании и предложении финансовых услуг, построенных на ценностях устойчивости, банки

способны развивать свою деятельность путем распространения области кредитования на сферы, развитие которых несет высокий потенциал социальных преобразований. Одной из таких сфер выступает кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, выступающих стабильной финансовой основой развития банков. Такие предприятия составляют основную долю мировой деловой активности. В развитых странах на долю субъектов малого и среднего бизнеса приходится от 70 до 99% общего числа предприятий. Они обеспечивают 60–70% занятости, 50–70% ВВП, до 90% инновационных разработок [8, с. 2]. В России в малом бизнесе занято 15% населения страны, на которые приходится создание лишь 17% ВВП [4, с. 25]. Для полноценного развития и реализации заложенного потенциала предприятиям малого бизнеса необходимы финансовые ресурсы, которые в современном мире развитых финансовых инструментов, как правило, имеют форму банковских кредитов, доступ к которым у таких предприятий ограничен, что подтвердило исследование, охватившее 10 090 фирм из 80 стран [7, с. 15].

Повышение объемов банковского кредитования предприятий малого и среднего бизнеса способно выступать источником роста прибыли банковского сектора, одновременно, в силу специфики данного сегмента, выступая инструментом реализации социальных приоритетов устойчивого развития. Согласно исследованию рост числа малых предприятий ведет к снижению безработицы, повышению уровня жизни населения, росту уровня образования, здравоохранения, росту поступлений в местный бюджет. Западными учеными было подсчитано, что на каждый доллар заемных средств для малого бизнеса экономика получают отдачу в 12 долларов, из которых 4,92 доллара приходится на заинтересованные стороны за пределами предприятия [6, с. 10]. В целом данные подтверждают значительный эффект перемещения средств, полученных малым бизнесом, в сторону другого бизнеса, демонстрируя мультипликативный эффект. В то же время займы малому бизнесу позволяют банку сформировать диверсифицированный кредитный портфель, отличающийся стабильностью и устойчивостью к экономическим колебаниям и высокой доходностью, поскольку ставки по таким займам превышают ставки по кредитам крупному бизнесу. Кредитование малого бизнеса способно выступать рыночным источником повышения социального благополучия.

Одним из наиболее важных банковских инструментов социальных преобразований выступает микрофинансирование — оказание полного спектра розничных финансовых услуг малообеспеченному населению, не имеющему доступа к традиционным финансовым услугам как в силу недостаточного дохода, небольшого размера требуемых кредитов или нехватки залогового обеспечения, так и из-за отсутствия банковской инфраструктуры в местах их проживания и деятельности. Оно открывает новые, ранее недоступные возможности мирового экономического и социального развития, предоставляя мощные инструменты борьбы с бедностью, сглаживая неравномерность распределения мирового богатства, способствуя становлению устойчивого развития мировой экономики. Примерами микрофинансовых продуктов служат

небольшие кредиты, сберегательные продукты, страхование, денежные платежи, переводы, услуги, предоставляемые по низкой цене, которые могут позволить себе люди с небольшим доходом. Данные услуги помогают начать свое дело и построить микропредприятия — небольшой бизнес, который является важным источником занятости, дохода и экономической жизнеспособности развивающихся стран по всему миру. В целом мире микрофинансирование стремительно развивается, о чем свидетельствует рост общего его объема: с 4 млрд в 2001 г. до 32 млрд в 2008 г. [9, с. 25]. Микрофинансирование отличается довольно стабильной финансовой прибылью, низким уровнем невозврата кредитов и низкой корреляцией по отношению к основным финансовым активам и внутренней экономике. Исследование, проводившееся с января по июнь 2007 г., охватившее 26 разнообразных финансовых институтов, зафиксировало средний годовой доход микрофинансовых услуг более чем в 25% и увеличение кредитного портфеля на 50% за год. В то же время портфель просроченной задолженности до 30 дней составил всего 2,9%. Для банков высокое качество кредитов микрозаемщиков представляет высокую ценность, что усиливает финансовые позиции микрофинансирования в целом.

Предоставление широкого спектра финансовых услуг для малообеспеченного населения и малого бизнеса важно для России, поскольку наиболее серьезными проблемами, сдерживающими экономическое развитие страны, являются бедность, высокий уровень безработицы, особенно в отдаленных от центра районах и сельской местности, и низкая диверсификация экономики. Необходимым элементом преодоления такой ситуации является финансово-кредитная поддержка, особенно существенная в условиях низкого уровня сбережений населения. По оценкам экспертов, в настоящее время в России около 50% экономически активного населения не имеет доступа к финансовым услугам, 40% населения страны не пользуется банковскими услугами, 63% не доверяет банкам. Ущемленными в доступе к финансированию является около 40 млн человек и субъектов малого бизнеса [3, с. 8]. Согласно опросу Национального агентства финансовых исследований, в качестве основного препятствия на пути организации бизнеса большинство респондентов (55%) выделяет невозможность или высокую сложность получения банковского кредита. Сейчас на долю малого бизнеса в России приходится лишь 15% занятости, в то время как в развитых странах этот показатель приближается к 70%. Низкий доступ к финансовым услугам основной части населения свидетельствует о важности и необходимости развития микрофинансирования в России, а также о его высоком потенциале в экономическом развитии страны. К основным получателям выгод от повышения доступности финансовых услуг относятся наиболее значимые в социальном и экономическом плане группы: малообеспеченные домохозяйства, сельские жители, микропредприниматели и малый бизнес.

Население с денежным доходом ниже прожиточного минимума, по официальным данным Федеральной службы государственной статистики, на сентябрь 2009 года составляет 19,7 млн человек, или 14 % жителей страны. Все эти люди исключены из сферы распространения финансовых услуг и не рассматривают-

ся традиционными банками как привлекательные заемщики. На сегодняшний день доступ к микрофинансированию имеет лишь 650 тыс. россиян, что значительно ниже предъявляемого спроса. Основная часть малообеспеченного населения проживает в сельской местности, именно на селе особенно остро стоят проблемы безработицы и низкого уровня жизни. На начало 2010 г. численность сельского населения составляет 38,2 млн человек, или 26,9% населения страны.

Потребность повышение доступа населения к банковским услугам способна стать стимулом развития банковской инфраструктуры России и спровоцировать значительные преобразования экономического и социального характера. Для этого банкам необходимо предпринять меры по развитию спектра банковских услуг, отвечающих потребностям малоимущего населения и начинающих предпринимателей и их доступному территориальному распространению. Наиболее доступной формой выступает развитие дистанционного банковского обслуживания — мобильного банкинга и электронных денег и привлечения розничных банковских агентов. Развитие внеофисного банковского обслуживания позволяет в короткие сроки решить проблему доступности и обеспеченности населения финансовыми услугами.

Банки имеют решающее значение в трансформации ориентиров развития субъектов рынка на включение социальных и экологических издержек во внутренние издержки, минимизируя тем самым отрицательное воздействие на общество за счет реализации собственных стратегических финансовых интересов в снижении уровня социально-экологических рисков и росте дохода и репутации, что позволяет им определять в зависимости от степени и характера влияния организации на общество стоимость финансовых ресурсов и возможность доступа к ним. Развитие банковской сферы России в соответствии с ценностями устойчивого развития несет высокий потенциал социально-экономических преобразований, заложенных в росте кредитования предприятий малого бизнеса и микрокредитовании для экономики, что требует доступного распространения банковской инфраструктуры, развития широкой агентской банковской сети. Такие меры будут способствовать повышению экономической активности населения, развитию банковской сети и спектра оказываемых финансовых услуг, что позволит России преодолеть последствия финансово-экономического кризиса и направить экономику страны на путь устойчивого развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Колесников Ю.Ю. Экологический императив как неотъемлемый фактор устойчивого развития человечества // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2006. № 4.
2. Моисеев Н.Н. Нравственность и феномен эволюции. Экологический императив и этика XXI века // Общественные науки и современность. 1994. № 6.
3. Социальный отчет. ЗАО «Ситибанк». Москва. 2009.

4. Уланова О. Малый бизнес в России: проблемы и пути их решения. Проблемы социально-экономической устойчивости региона. Пенза. 2010.
5. Banking on sustainability. Financing Environmental and social opportunities in emerging markets. International Finance Corporation. USA. 2007.
6. From poverty to prosperity: understanding the impact of investing in small and medium enterprises. SEAF. Washington. USA. 2007.
7. Promoting SMEs for development. Second conference of ministers responsible for small and medium-sized enterprises. Istanbul, Turkey. 2004.
8. Small and medium-sized enterprises: local strength, global reach. OECD. France. 2000.
9. The microBanking Bulletin № 17. Washington. USA. 2008. P. 25.

# ЛИЧНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ДЕСТИНАЦИИ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

ГЕРГИШАН А.К.,

аспирант,

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,

e-mail: galinaromanovabox@rambler.ru

Часть 2

№ 2

Том 8

✧

2010

✧

TERRA ECONOMICUS

В статье рассматриваются теоретические вопросы личной безопасности туристов, дана классификация видов опасностей, приведены результаты опроса гостей и жителей городов Анапа и Сочи о безопасности поездок и пребывания в данных курортных дестинациях.

**Ключевые слова:** безопасность туризма; личная безопасность туриста; дестинация; оценка безопасности пребывания; средства размещения туристов; безопасность на транспорте.

The article considers the theoretical aspects of the personal safety on tourism, the classification of dangers is given, the results of the guests and habitants' survey in the cities of Anapa and Sochi about the safety of trips and stay in these resort destinations are given.

**Keywords:** safety of tourism; personal safety of tourist; destination; estimation of safety of stay; facilities of placing of tourists; safety on transport.

**Коды классификатора JEL:** K36, L83.

Жизнь людей все время сопряжена с опасностями, масштабы и спектр которых постоянно растут. Спектр опасностей весьма обширен — от опасностей быта до терроризма. Среди них особого внимания требуют опасности, связанные с туризмом — феноменом второй половины XX века, который вовлекает ежегодно в территориальное перемещение массы людей, общей численностью приближающейся к 1 миллиарду.

Статья 14 Федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» под безопасностью туризма понимает личную безопасность туристов (экскурсантов), сохранность их имущества и ненанесение ущерба окружающей природной среде при совершении путешествий, материальным и духовным ценностям общества, безопасности государства. Таким образом, понятие «безопасность туризма» имеет несколько смысловых уровней: личный (безопасность человека и его имущества), экологический (безопас-

ность природной среды, внутри которой и с помощью которой осуществляется тур), социально-экономический и культурный (безопасность предприятий, социокультурной среды, государства).

Не уменьшая значимости всех указанных сторон безопасности путешествий, следует сказать, что основным понятием, с точки зрения развития этой индустрии, является личная безопасность туристов. Личная безопасность в период тура — это условие, при котором сохраняется и существует само явление — территориальное перемещение людей с познавательными, деловыми, культурными, рекреационными и иными целями.

Само понятие «опасность» для туриста (в узком смысле этого слова) — это способность различных процессов, объектов, явлений при определенных условиях причинить ущерб здоровью или имуществу туриста. В связи с этим следует сказать, что абсолютной безопасности в туризме не бывает; всегда существует некоторый риск. Следовательно, безопасность — это такой уровень опасности, который на данном этапе социально-экономического и культурного развития сам турист считает допустимым.

Угрозы безопасности или факторы риска в туризме включают в себя травмоопасность, воздействие окружающей среды, пожароопасность, биологические воздействия, психофизиологические нагрузки, опасность излучений, химические воздействия, повышенную запыленность и загазованность, специфические социальные и политические факторы риска. Кроме того, опасности в путешествиях могут возникнуть из-за собственных или еще кем-то допущенных ошибок, неблагоприятного воздействия окружающей среды, резких изменений в атмосфере, из-за стихийных бедствий, аварий и катастроф, связанных с общехозяйственной деятельностью района или региона.

В связи с этим следует сказать, что широкое развитие в последнее время въездного и выездного туризма, а также рост путешествий в пределах Российской Федерации требует четкой организации и взаимосвязи среди объектов туристской индустрии, включающих гостиницы, транспорт, места общественного питания и развлечения (оздоровительного, спортивного, познавательного и другого назначения), с организациями, осуществляющими туроператорскую и турагентскую деятельность, и с организациями, предоставляющими различные услуги (экскурсионные, туристские, гидов-переводчиков и другие виды услуг, оказываемые в зависимости от целей путешествия). При реализации услуг должна обеспечиваться безопасность жизни, здоровья туристов и экскурсантов, сохранность их имущества. Одновременно с этим должны быть разработаны методы контроля за выполнением требований безопасности. При совершении путешествий и при ознакомлении с природными, историческими, социально-культурными или иными объектами, способными удовлетворить духовные потребности туристов, а также содействовать восстановлению и развитию их физических сил и включенными в сферу туристского показа, одним из требований безопасности является сохранение экологического равновесия в окружающей среде.

Особенно важна проблема безопасности в экстремальном (приключенческом) туризме, а также в технически сложных видах путешествий, таких, на-

пример, как восхождение на Эльбрус. Сюда же можно отнести поездки в удаленные районы Сибири и Крайнего Севера, на Камчатку, осуществлении туров по Байкалу, определенные виды конного, водного, горного, лыжного, автомобильного и велосипедного туризма, где риск получения ущерба здоровью и фатального исхода довольно велик.

Вместе с тем в экстремальных видах туризма дозированный риск — это та изюминка, которая привлекает определенную группу путешественников из-за остроты ощущения. Однако этот факт, с точки зрения обеспечения безопасности в этом виде туризма, не упрощает проблему обеспечения безопасности туриста, он придает ей определенную специфику и усложняет ее. Это связано с тем, что вся система безопасности в турах должна строиться, прежде всего, в интересах сохранения здоровья и жизни путешественников. В связи с этим в процедурах оценки риска сотрудникам тех же турфирм нужно по возможности принимать во внимание все поддающиеся количественному определению основные виды ущерба, наносимого человеку.

Таким образом, безопасность туриста напрямую зависит от многих факторов: политики государства, мер, принимаемых фирмами — турагентами и туроператорами, а также от действий самого туриста. Безопасность туризма и уменьшение рисков при путешествии касаются широкого круга проблем, в том числе проверки безопасности туристских заведений и наличия у них лицензий и сертификатов, организации работы линий связи срочной помощи, прием жалоб туристов, охраны памятников, окружающей среды, борьба с наркотиками и т.д.

Проблема безопасности путешествий отражена в международных и внутренних документах. В частности, она декларировалась в Хартии туризма и Кодексе туриста (VI сессия Генеральной ассамблеи ВТО, 1985 год), Гаагской парламентской конференцией по туризму (1989 год). При Исполнительном Совете ВТО в 1994 году создан Комитет по качеству туристского обслуживания, который отвечает за вопросы безопасности путешествий.

Международный опыт по разработке мер безопасности туризма исследуется и обобщается Всемирной туристской организацией. Например, еще в 1994 году ВТО провела обследование 73 стран мира, включая Россию, на тему «Безопасность и защита путешественников, туристов, туристских объектов». Годом позже, в 1995 году, в Швеции была проведена I международная конференция по безопасности туризма и уменьшению рисков при путешествиях.

Права и обязанности туриста при подготовке и совершении путешествия в России определены Федеральным законом «Об основах туристской деятельности». В частности, в соответствии с ним турист имеет право на обеспечение личной безопасности, сохранности своего имущества, беспрепятственное получение неотложной медицинской помощи, а также на получение достоверной информации о правилах въезда в страну пребывания и особенностях поведения в ней.

В нашей стране разработан и действует государственный стандарт в области туристско-экскурсионного обслуживания и требований по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов. Он, в частности, определяет, что при

оказании туристских услуг должен быть обеспечен приемлемый уровень риска для жизни и здоровья туристов как в обычных условиях, так и в чрезвычайных ситуациях (стихийных бедствиях и т.п.).

В этой связи представляют интерес результаты опроса гостей и жителей городов-курортов Сочи и Анапа по вопросам личной безопасности в этих рекреационных зонах. Среди опрашиваемых были представители различных отраслей занятости, из которых 51% женщин и 49% мужчин.

Опрос проводился в зимнее время, поэтому основная масса опрошенных гостей курортов прибыла на побережье Черного моря с деловыми целями. В анкетировании принимали участие люди, представляющие следующие отрасли занятости:

- ◆ Санаторно-курортная организация, что составило 32% от общего числа опрошенных;
- ◆ Гостиничное предприятие — 27%;
- ◆ Туристско-экскурсионное предприятие — 21%;
- ◆ Иные отрасли — 14%;
- ◆ Государственные органы управления — 4%;
- ◆ Муниципальные органы управления — 2%.

В возрастной структуре преобладают мужчины и женщины, не достигшие 30-тилетнего возраста. 27% — это люди возрастом от 31 до 40 лет. 24% — люди от 41 до 60 лет, и только 6% составляют люди старше 60 лет.

Среди опрошенных гостей большинство составили те, кто добирался в эти города автомобильным транспортом (61%). 12% прибыли воздушным транспортом, 6% — железнодорожным.

По мнению анкетированных, уровень личной безопасности в период транспортной поездки на указанные курорты очень высок: 32% считают транспортную систему по доставке людей в эти дестинации безопасной, а 31% во время доставки и выбытия из этих курортов чувствуют себя полностью защищенными.

Интересны результаты оценки респондентами транспортных систем внутри данных курортных городов. Большинство опрошенных жителей и гостей города Анапа — 38% дали наивысшую оценку личной безопасности на транспорте в этом населенном пункте. В Сочи этот показатель меньше — всего 21%.

В целом по двум городам личную безопасность в период проживания в гостинице (санатории или ином месте размещения) в Сочи и Анапе анкетированные оценивают положительно. Оценку «хорошо» дали 44%. Но при этом собственно в Сочи большинство опрошенных, что составило 32%, чувствуют себя на территории гостиницы в полной защищенности. Следует отметить, что увеличение данного показателя возможно, в том числе, и за счет дополнительных действий самих средств размещения в области повышения личной безопасности гостей путем проведения определенных организационных мероприятий и усиления охраны туристов.

За последние годы значительно усилились меры по обеспечению правопорядка на улицах в данных городах-курортах: увеличилось количество сотруд-

ников правоохранительных органов, повсеместно устанавливаются системы видеонаблюдения. В результате безопасность улиц и скверов этих городов существенно повысилась. Это отразилось в ответах опрошиваемых. Тем не менее, в целом анкетированные считают уровень безопасности на улицах городов Сочи и Анапа недостаточно высоким. Наивысшую оценку обеспечению безопасности в двух городах поставили 38% всех опрошенных. Причем в Анапе такую оценку поставили 44% всех респондентов.

Следует сказать, что более всего гостей и жителей этих курортных городов волнуют вопросы безопасности их имущества. Для 40% участников данного социологического опроса потенциальную опасность представляет их кража. В этом, по-видимому, отражается определенная материально-техническая необеспеченность и организационные просчеты средств размещения в этих местностях. За рубежом, как известно, почти все номера средств размещения определенного уровня оборудованы сейфами, разработана система уборки номеров, которая обеспечивает максимальную безопасность для посетителей, есть система видеонаблюдения, эффективно работает система охраны отелей. Санаторно-курортные и гостиничные организации городов Сочи и Анапа имеют существенные резервы в данных вопросах. Для улучшения уровня личной безопасности туристов и сохранности их имущества необходимо улучшать техническое оснащение номеров (установка сейфовых шкафов, систем видеонаблюдения, сигнализаций) и организационную систему, направленную на усиление безопасности посетителей.

В результате полученных и обобщенных данных можно сделать вывод о достаточно высоком уровне безопасности в самых крупных городах-курортах Краснодарского края — Сочи и Анапе. Безусловно, это отражается на количестве приезжающих и качестве их проживания. Безопасность — это важный фактор в развитии туристской дестинации. И в этой связи следует сказать, что в преддверии будущей зимней Олимпиады в городе Сочи все большее развитие получает деловой туризм, в том числе международный. Обеспечение личной безопасности туристов является важнейшей задачей как для администрации городов, так и для руководителей туристских организаций.

В этой связи опрошиваемым было предложено ранжировать по степени безопасности туристские центры Европы, Америки и России в сопоставлении с безопасностью в городах, где проводилось данное анкетирование. 41% из числа всех опрошенных присвоили наивысшую степень безопасности городам Анапе и Сочи. 26% респондентов присвоили высший ранг безопасности туристским центрам Европы и Северной Америки. 22% — другим регионам России, и 11% — туристским центрам других регионов мира.

Наименее безопасными опрошиваемые сочли туристские центры, не относящиеся к России, Европе и Северной Америке — так их оценили 31% анкетированных. 26% того же мнения о туристских регионах Европы и Северной Америки. 28% считают наименее безопасными туристские дестинации России. И, наконец, 15% опрошенных ранг наименее безопасных присвоили городам Анапе и Сочи.

В целом при всей субъективности ответов это говорит о том, что степень безопасности в этих городах, по мнению опрошенных, стоит на высоком уровне.

не, что вероятность кражи имущества, угрозы личной безопасности, чрезвычайные происшествия техногенного характера в других регионах не только России, но и мира — выше, нежели в Анапе и Сочи. А также это свидетельствует о том, что предприятия по приему и размещению, транспортные службы и правоохранительные органы обеспечивают определенный уровень безопасности на территории этих городов.

Вместе с тем соотношение между теми, кто в целом оценивал положительно уровень безопасности указанных курортов, и теми, кто давал им более низкую оценку, нельзя назвать определенно больше в пользу первых. С учетом качественного состава опрошенных (см. выше) это говорит о необходимости создания и реализации целевых программ по непрерывной оценке и постепенному изменению уровня и состояния безопасности туризма на территории крупнейших туристских дестинаций Черноморского побережья России — городов Анапы и Сочи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бутко И.И., Ляшко Г.И., Маркин П.П., Ситников В.А. Туризм. Безопасность в программах туров и на туристских маршрутах: Пособие для студентов гуманитарных и профильных вузов, специалистов туристских организаций. М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2007.
2. Карпова Г.А., Быков А.Т., Кветенадзе Л.А., Романова Г.М. Курортно-туристский комплекс как объект управления. СПб.: Издательство СПбГУЭиФ, 2000.
3. Писаревский Е.Л. Безопасность туризма. Правовое обеспечение. В 3-х кн. Кн. I. Основы безопасности туризма: Учеб.-метод. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007.

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМФОРТНОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОГО РЕСУРСНО-ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

КУЛИКОВ М.А.,

аспирант,

кафедра региональной экономики и природопользования,

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,

e-mail: rostovpiton@mail.ru

Статья посвящена анализу системы управления региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением.

**Ключевые слова:** региональное производственное потребление; региональная экономика; региональное ресурсно-инфраструктурное потребление.

The article is devoted the control system analysis by regional resources-infrastructural consumption.

**Keywords:** regional industrial consumption; regional economy; regional resources -infrastructural consumption.

**Коды классификатора JEL:** L74.

Традиционно при анализе региональной экономики рассматриваются показатели производственной деятельности на его территории, обобщаются результаты работы предприятий различных отраслей. В то же время, с точки зрения осуществления самой производственной деятельности, она характеризуется не только выпуском продукции, но и потреблением различных ресурсов — как природных, так и трудовых. Осуществить производственное потребление становится возможным не только при наличии самих ресурсов, но и при существовании определенных технических и организационных условий, способствующих поступлению этих ресурсов на предприятие и обеспечивающих как технологический, так и организационно-нормативный порядок их использования. Таким образом, формируется сфера производственного потребления региона, которая в качестве самостоятельной подсистемы может быть изучена только в масштабе регионального хозяйства, охватывающего деятельность многих предприятий, взаимодействующих в рамках региона. Именно развитость обеспечения всех процессов производственного потребления в регионе формирует его инвестиционную привлекательность, является элементом конкурентоспособности регионального хозяйства.

В то же время еще не сформирован достаточный теоретический аппарат исследования и практические механизмы регулирования сферы регионального производственного потребления как самостоятельной и цельной экономической подсистемы. В настоящее время данные вопросы рассматриваются разрозненно — как в рамках изучения экономики и организации отраслевых производств, так и в рамках исследований функционирования региональной экономики в целом. Необходим целостный подход, учитывающий комплексность и системность региональной экономики, взаимосвязь производственных, социальных и экологических процессов, развивающихся в определенных территориальных рамках.

Исследованию различных аспектов управления региональной экономикой, а также планированию экономики и организации территориального хозяйства посвящены труды таких ученых-экономистов, как В.И. Видяпин [5], А.И. Гаврилов [1], А.Г. Гранберг [2], В.П. Орешин [3], Г.Г. Фетисов [7]. Значительная роль в развитии научных основ изучения регионального хозяйства с точки зрения развития его инфраструктуры, социальной направленности, формирования рынка и усиления инвестиционной деятельности принадлежит трудам таких ученых, как: Н.П. Кетова [6], Н.Г. Кузнецов [4], В.Н. Овчинников [6], С.Г. Тяглов [4], О.Б. Черненко [4]. Вместе с тем комплекс вопросов организации и экономики регионального хозяйства еще остается недостаточно изученным и не нашел должного освещения в экономической литературе. Дискуссионными и малоизученными остаются проблемы, связанные с рамками и направлениями государственного регулирования региональной экономики, имеющего свои особенности, обусловленные социальными и экологическими условиями деятельности субъектов хозяйствования в регионе. Это также касается проблем взаимодействия поставщиков региональных природных ресурсов и инфраструктурных сервисов с производителями товаров и услуг, вопросов развития предпринимательской деятельности в регионе, путей поддержки внедрения энергоэффективных и экологически чистых технологий, совершенствования форм и методов регулирования регионального хозяйства. Таким образом, недостаточная разработанность специфических проблем производственного потребления в региональных рамках, а также необходимость модернизации управления региональной экономикой на основе повышения учета социальных и экологических условий хозяйственной деятельности направлены послужили основанием для разработки следующих теоретических и методологических положений.

Соединение факторов производства происходит на микроуровне предприятий, но объективные условия для этого формируются в рамках региональной экономики. К таким условиям относятся как природно-естественные условия — наличие полезных ископаемых, географическое положение, климатические состояния и т.п., так и организационно-экономические и производственные условия — уже существующие источники энергии (тепло-, энергостанции), вода, транспортные коммуникации, трудовой контингент и т.д. Таким образом, региональная экономика является механизмом, обеспечивающим преобразование экономического потенциала существующих природных, людских

ресурсов и технической базы в производственно-коммерческие процессы. Подобное действие региональной экономики обеспечивается ее инфраструктурой, действующей как самостоятельный фактор производства, что отмечается современными исследователями [5], причем по значимости она может приравниваться к природным, трудовым ресурсами, транспортному, научно-техническому и организационному потенциалу региона [1].

Раскрытие содержания региональной инфраструктуры как фактора и как условия производства позволяет исследовать само региональное хозяйство как механизм обеспечения производственных процессов — как систему производственного потребления. С этой точки зрения субъекты хозяйствования (предприятия) выступают как пользователи региональных условий хозяйственной деятельности, а само региональное хозяйство для них выступает системой предоставления сервисов и ресурсов. Самостоятельный анализ того, что и как регион предоставляет для потребления субъектам хозяйствования, позволяет раскрыть понятие ресурсно-инфраструктурного потребления как особого вида производственного потребления, реализующего ключевую экономическую компетенцию регионального хозяйства — предоставление природных и людских ресурсов, а также инфраструктуры и других условий для осуществления хозяйственной деятельности.

Категория регионального ресурсно-инфраструктурного потребления более узкая по содержанию, чем понятие производственного потребления, и раскрывает особую исследовательскую позицию и точку зрения на совокупность региональных производственных процессов, в рамках которых на определенной территории группа субъектов хозяйствования совместно использует природные ресурсы, материальные блага, сооружения, технику и труд людей. Формы регионального ресурсно-инфраструктурного потребления ограничены конкретными естественно-историческими факторами организации хозяйственной деятельности в регионе. В широком смысле слова пользователь регионального ресурсно-инфраструктурного потребления — это любой субъект хозяйствования, но наиболее значимо выделение данного вида производственного потребления при взаимодействии с инвесторами — субъектами хозяйствования, планирующими начало осуществления или расширение хозяйственной деятельности в регионе.

Цель управления региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением — это обеспечение устойчивого и качественного производственного потребления ресурсов и инфраструктурных сервисов конкретной территории субъектами хозяйствования региона в требуемых ими масштабах. Субъектами управления являются руководство региональных органов власти, руководство хозяйствующих субъектов, потенциальные инвесторы, контрольные и надзорные органы в сфере природопользования и распоряжения землей, специалисты технического и экологического контроля, которые все вместе посредством различных форм управленческого взаимодействия осуществляют целенаправленное руководство процессами производственного потребления в регионе. Предметом управления региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением является разработка и использование си-

стем и методик рационального планирования и реализации процессов производственного потребления в регионе, процессы принятия решений по изменению условий региональной хозяйственной деятельности, управление сервисными системами региона, осуществление контроля за соблюдением экологической и технологической безопасности. Объекты управления — это природные и людские ресурсы региона, его производственно-техническая инфраструктура, организационные процессы, иные объекты, регулирование которых в соответствии с существующим порядком закреплено в компетенции региональных органов власти.

Основная функция управления региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением заключается в обеспечении процессов совместного упорядоченного использования инфраструктуры и природных условий территории всеми участниками хозяйственной деятельности. Вполне очевидно, что невозможно достичь полного совпадения экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности в части пропорционального и полного потребления всех видов ресурсов и инфраструктурных сервисов, что связано с их производственными, организационно-управленческими и экономическими различиями.

Основной задачей управления региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением является определение рациональных требований и методических основ построения оптимальных организационных структур и режимов использования природных и технических условий региона, его материальных и людских ресурсов, коммуникативных комплексов для обеспечения процессов производственного потребления. Должна быть сформирована система отношений, связанных с оптимальной организацией взаимодействия многочисленных элементов сложного регионального хозяйственного комплекса, действующего на рыночной основе. Кроме того, должны быть определены оптимальные режимы функционирования производственных потребителей в конкретных природных и социально-экономических условиях региона. Таким образом, управление региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением выступает как целостная система взаимодействия финансово-экономических, структурно-функциональных и функционально-технологических параметров регионального хозяйства.

Управление региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением должно быть нацелено на повышение его уровня комфортности, который понимается как совокупность характеристик хозяйственной производственной деятельности в регионе, обусловленная комплексом специфических факторов и условий, создающих региону преимущественное положение относительно других территорий для осуществления в его границах производственно-технологических операций. Повышение комфортности регионального ресурсно-инфраструктурного потребления означает улучшение комплекса характеристик хозяйственной деятельности в регионе: облегчение доступа к ресурсам и инфраструктуре, оздоровление предпринимательского климата, рост инвестиционной привлекательности и т.д. В широком смысле комфортность производственного потребления представляет собой оценку степени

удовлетворения существующих производственных потребностей и ожиданий субъектов хозяйствования от своей деятельности в региональных рамках.

Основными факторами комфортности регионального ресурсно-инфраструктурного потребления являются условия, определяющие количественные и технологические аспекты процессов использования сырья и инфраструктурных сервисов: достаточность сырья и материалов, квалифицированной рабочей силы; уровень развитости и мощность инфраструктурных комплексов; общепроизводственные характеристики технической вооруженности региональных предприятий: совершенство применяемых технологий, экологическая безопасность, степень изношенности основных фондов и пр.; наличие природоохранных комплексов и систем экологического мониторинга; организационно-управленческая среда в регионе, уровень налоговой нагрузки, инвестиционный и деловой климат.

Комфортность регионального ресурсно-инфраструктурного потребления также характеризуется такими качественными параметрами, как долговременность, стабильность, устойчивость, она комплексно отражает возможность использования всех региональных предпосылок и условий производственно-коммерческой деятельности. Повышение комфортности является значимым результатом управления региональным ресурсно-инфраструктурным потреблением.

Необходимость комплексного учета всех основных и дополнительных факторов обеспечения комфортности делает необходимым формирование единого показателя комфортности как оценки удобства ресурсно-инфраструктурного потребления. Такая оценка не может иметь абсолютного метрического показателя, и ее возможно сформировать только относительно других состояний производственного потребления, т.е. может быть обозначена степень комфортности ресурсно-инфраструктурного потребления, выражаемая в некоторых индексах, баллах или состояниях — высокая / средняя / низкая степень. То есть важен и необходим поиск индекса комфортности, базовые значения которого соответствовали бы оптимальному сочетанию всех факторов хозяйственной деятельности в регионе.

При возможности формирования экспертных оценок данных индекс может быть составлен как совокупная оценка уровня потребительских достоинств региональной ресурсно-инфраструктурной системы:

$$w = d \sum_{i=1}^n x_i \quad (1)$$

где:  $x_i$  — экспертные оценки потребительских качеств регионального хозяйства  $i = 1 \dots n$  (баллы, формируемые экспертно);

$d$  — риск нарушения производственной деятельности (коэффициент);

$w$  — уровень комфортности регионального ресурсно-инфраструктурного потребления (баллы).

Полученные оценки должны быть ранжированы некоторым образом с присваиванием определенных степеней качества каждому интервалу значений.

Формирование индекса комфортности позволяет выявить значение и соотношение качества, доступности и других параметров, влияющих на производственное потребление в регионе. Для корректного и эффективного использования индекса комфортности необходимо правильно выявить и ранжировать приоритеты в отношении региональных факторов производства.

Возможно также использование обратного показателя — *индекса дискомфорта*, который учитывает трудности, которые необходимо преодолеть для разворачивания полноценных производственных процессов определенного отраслевого типа на конкретной территории в расчете на единицу авансированного капитала. Данный показатель можно составить как агрегированную оценку дополнительных издержек, требуемых для ведения полноценной хозяйственной деятельности в регионе, относимой к сумме авансированных средств:

$$w = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{A} \quad (2)$$

где:  $x_i$  — дополнительные издержки на обеспечение осуществления хозяйственной деятельности в регионе по видам затрат  $i = 1... n$  (руб.);  $A$  — сумма авансированного капитала (руб.).

Оценки комфортности и дискомфорта ресурсно-инфраструктурного комплекса позволяют двумя интегральными показателями оценить качество использования природных и людских факторов производства на определенной территории и эффективность управления ими.

Данные показатели должны отражать интегральную эффективность системы социально-экономических отношений в сфере производственного потребления, характеризовать уровень привлекательности региона, который является важной оценкой способности регионального хозяйства соответствовать существующим запросам инвесторов. Соответствие ожиданиям инвесторов обеспечивает повышение инвестиционной привлекательности региона.

Ожидаемый уровень комфортности производственного потребления — такая совокупность условий, которая побуждает субъекты хозяйствования к ведению деятельности на территории региона (привлекает инвесторов). Развитие этих условий должно стать одной из целей региональной экономической политики, что предполагает обновление ее содержания. Поскольку оценка уровня комфортности регионального ресурсно-инфраструктурного потребления должна выступать характеристикой большого количества качественно разнородных параметров условий производственной деятельности в регионе, для ее формирования предпочтительнее использовать интегрированный комплекс индексов комфортности, объединяемых в единой рейтинговой оценке. Использование приемов формирования рейтинговых оценок комфортности регионального ресурсно-инфраструктурного потребления позволит уточнить и конкретизировать программы регионального развития и расширить перечень мер по повышению привлекательности региональной экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаврилов А.И.* Региональная экономика и управление. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
2. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. 2-е изд. М.: ГУ-ВШЭ, 2001.
3. *Орешин В.П., Потапов Л.В.* Управление региональной экономикой. М.: ТЕИС, 2003.
4. Региональная экономика / С.Г. Тяглов, Е.А. Черныш, Н.П. Молчанова, О.Б. Черненко, А.А. Новикова, Н.А. Левицкая, И.Н. Молчанов, Т.А. Салтанова; под ред. профессора Н.Г. Кузнецова и профессора С.Г. Тяглова. Ростов н/Д: Феникс, 2001.
5. Региональная экономика / под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2007.
6. Региональный потребительский рынок: механизмы становления и развития / А.В. Тамбиев, Н.П. Кетова, М.А. Мамбетов; отв. ред. В.Н. Овчинников. Ростов н/Д: РГУ, 1999.
7. *Фетисов Г.Г., Орешин В.П.* Региональная экономика и управление. М.: ИНФРА-М, 2006.

# ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА АПК

**ТАЙМАСХАНОВ Х.Э.,**

кандидат экономических наук, доцент, ректор,  
Грозненский государственный нефтяной институт им. М.Д. Миллионщикова,  
364051, ЧР, г. Грозный, ул. Клары Цеткин 14/53;

**АБДУЛКАДЫРОВА М.А.,**

кандидат экономических наук, докторант,  
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,  
360030, КБР, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в

В статье рассмотрены проблемы формирования и развития сельского хозяйства. Исследованы организационно-экономические основы функционирования рынка технического сервиса АПК.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство; регион; рынок; технический сервис; развитие; стратегия.

Problems of the shaping and developments of the agriculture are considered In article. Explored organizing-economic bases of the operation market technical service AIC.

**Keywords:** agriculture; region; market; technical service; development; strategy.

**Коды классификатора JEL:** Q16.

Трудности современного процесса коренного реформирования сельского хозяйства и непосредственно связанных с ним отраслей обусловлены, во-первых, необходимостью перехода отечественной экономики от планово-административной к регулируемой рыночной и, во-вторых, внутренними трудностями и проблемами предшествующего развития.

Поэтому цели и задачи аграрной реформы должны определяться как целями процесса преобразования во всем народном хозяйстве, так и особенностями экономического положения и развития сельского хозяйства на предшествующих этапах. В связи с этим представляется целесообразным проанализировать некоторые тенденции, сложившиеся в производстве, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции в Чеченской Республике.

Сельское хозяйство республики всегда специализировалось на производстве фруктов, винограда и овощей, возделывались зерновые культуры, рис, подсолнечник. Было развито тонкорунное овцеводство, птицеводство, перерабатывающая отрасль.

Общая площадь земельных угодий Чеченской Республики составляет 1620,7 тыс. га, в том числе сельскохозяйственные угодья — 830 тыс. га, из них пашня — 314 тыс. га.

В АПК Чеченской Республики в настоящее время насчитывается 164 сельхозпредприятия, 2 253 КФХ, более 180 тыс. личных подсобных хозяйств. Агропромышленный комплекс Чеченской Республики является одной из ведущих отраслей экономики Чеченской Республики, которая при соответствующем финансировании способна обеспечить население республики и внешний рынок экологически чистыми, конкурентоспособными продуктами питания.

Реализуемая ФЦП «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 годы» позволит достичь повышения темпов роста сельскохозяйственного производства во всех категориях хозяйств в 1,5–2 раза по сравнению с 2007 годом, рост производства продукции сельского хозяйства ожидается в 6 раз.

Проблемы рационального использования ресурсов тесно переплетаются с проблемами экономического роста, закономерностями развития страны в целом и отдельных ее отраслей. Экономический рост выступает как перспектива и долговременная цель развития, но, в свою очередь, реализация этой перспективной цели связана с увеличивающимся потреблением ресурсов, используемых для создания материальных и духовных благ. В рыночных условиях хозяйствования (при отсутствии ценовой сбалансированности и экономических предпосылок для расширенного воспроизводства) государственное регулирование должно стать одним из главных инструментов повышения эффективности сельскохозяйственного производства и рационального использования имеющихся ресурсов. Однако принимавшиеся многочисленные федеральные программы по стабилизации и развитию аграрного сектора, лишённые единой концепции, мало влияли на улучшение его состояния. Это не позволяло последовательно решать узловые проблемы и достигать намеченных целей. Сельские товаропроизводители, функционирующие на основе самофинансирования, нуждаются в государственной поддержке, так как их низкая конкурентоспособность на мировом рынке не позволяет достичь необходимой саморегуляции производства.

Наши исследования показывают, что функционирование машинно-технологического обслуживания в настоящее время возможно лишь при условии использования рыночных механизмов взаимоотношений между партнерами, в полной мере отвечающих их интересам.

Основу экономических отношений субъектов рынка составляет система ценообразования. Гибкость и способность к адаптации присущи рыночному механизму через динамику цен, являющихся главным ориентиром рыночного поведения.

Уровень цен зависит от многочисленных факторов: цели ценообразования, типа рынка, спроса и предложения, издержек производства, каналов сбыта, конкуренции, политики государства и др.

Выделяются два основных этапа ценообразования: определение базовой цены и установление окончательной цены с учетом системы надбавок и скидок под воздействием рыночных факторов.

В научной литературе рассматриваются различные методы определения базовой цены. Основными из них, наиболее распространенными в практике называют следующие:

1. Установление цены по методу средних издержек плюс прибыль;
2. Обеспечение безубыточности и получение целевой прибыли;
3. Установление цены, исходя из реальной стоимости, в основе которой лежит спрос и покупательское восприятие ценности товара;
4. Установление цены на основе уровня средних текущих цен.

Первый и второй методы ценообразования в экономической литературе получили название затратных.

Таким образом, не всякая цена базируется на затратах, но в основе любой цены и сопутствующих расчетов по ее определению лежат издержки производства.

Издержки производства в экономической литературе подразделяются на постоянные (косвенные) и переменные (прямые). Показатель постоянных издержек остается неизменным при всех уровнях производства, включая нулевой. Переменные издержки представляют собой затраты, которые меняются в зависимости от объема производимой продукции (услуг).

При определении стоимости единицы механизированных работ к постоянным затратам относят амортизационные отчисления, расходы на содержание и эксплуатацию зданий и сооружений (гаражей, машинных сараев и др.), расходы по организации производства и управлению, проценты за кредит, страховые платежи и др. Переменные издержки составляет заработная плата основного производственного персонала с отчислениями на социальные нужды, затраты на ремонтные работы, техническое обслуживание, топливо, смазочные материалы и др.

В зависимости от организационно-правовых форм и экономических основ функционирования предприятий по машинно-технологическому обслуживанию состав издержек может быть различным.

Если машинное товарищество не имеет средств производства в коллективной собственности, техника принадлежит каждому из членов кооператива, то себестоимость не включает в себя затраты на ремонт, техническое обслуживание и хранение машин. Эти расходы принимает на себя и учитывает в своих затратах владелец техники [1].

Если сервисным предприятием техника передается пользователю без оператора, то в себестоимость услуг не входят расходы по оплате труда.

При простейших формах кооперации, основанных на прямой договоренности участников, расценки за услуги техники могут быть меньше, так как себестоимость не включает затраты на организацию производства и управления.

По договоренности друг с другом члены кооперативного предприятия могут исключать из цены и обязательный процент на уплату налогов. Обязательные платежи и затраты на воспроизводство берут на себя члены-пайщики, включая эти суммы в ежегодные паевые взносы.

В зависимости от выбранного метода ценообразования, цена на машинно-технологические услуги может включать определенную величину прибыли (первый и второй методы ценообразования). Однако нужно отметить, что ряд кооперативных предприятий по совместному использованию техники организуется не для извлечения прибыли, а для оказания помощи друг другу, при этом нормативная прибыль в цены услуг не закладывается.

В нынешних условиях хозяйствования затратные принципы формирования тарифов на машинно-технологические услуги не имеют широких перспектив, их использование не способствует объединению интересов сторон и не ориентирует их на выбор действительно эффективных хозяйственных решений. В рыночных условиях в основе установления цены должна лежать оценка воспринимаемой ценности или экономической выгоды товара для конечного пользователя (третий метод ценообразования).

Экономическая выгода товара (услуги) характеризуется его предельной полезностью. В экономической литературе предельная полезность определяется как дополнительная выгода, которую потребитель извлекает из каждой последующей дополнительной единицы товара или услуги и которая определяет их цену в условиях чистой конкуренции [3].

Основные преимущества машинно-технологического обслуживания, взаимно дополняющие и обуславливающие друг друга и проявляющиеся в получении дополнительного дохода, на наш взгляд, можно изобразить в виде схемы (рис. 1).



Рис. 1. Основные экономические преимущества машинно-технологического обслуживания в сельском хозяйстве

Приобретение сельскохозяйственными товаропроизводителями отдельных агротехнических услуг характеризуется различным уровнем дополнительного дохода и является неодинаково выгодным, следовательно, цена услуг может быть различной вне зависимости от их себестоимости.

В этой связи еще А.В. Чайанов подчеркивал необходимость «удешевить пользование дорогих, но полезных агрономических машин против индивидуального тарифа и получившийся убыток покрыть за счет таких машин, которые наиболее рентабельны, а поэтому легко выдержат тариф сверх индивидуальных ставок» [4].

Ряд авторов высказывает мнение о целесообразности установления цен на машинно-технологические услуги на основе уровня средних текущих цен (четвертый метод ценообразования). Однако подобный метод применим лишь в условиях развитого рынка.

На этапе установления окончательной цены необходимо решить следующие задачи:

1. Определить механизм корректировки цен с учетом инфляционных процессов и других текущих изменений рыночной ситуации.
2. Создать собственную систему скидок и надбавок, являющуюся одним из маркетинговых инструментов формирования спроса.

Для осуществления первой задачи сервисное предприятие по соглашению с заказчиком может устанавливать постоянные (фиксированные) денежные тарифы за единицу работы и общую сумму договора, если работа выполняется за небольшой промежуток времени, и скользящие, если меняются экономические условия.

Постоянная договорная цена устанавливается только при условии устойчивых цен на ресурсы и технику, относительно стабильной оплаты труда механизаторов, постоянных нормативах отчислений в бюджет и др.

Скользкая цена состоит из двух частей: фиксированной, которая устанавливается в ходе подписания договора, и переменной, связанной, например, с текущим удорожанием сырья и других ресурсов.

При расчете цен на механизированные услуги необходимо учитывать множество различных факторов, поэтому система надбавок и скидок достаточно многогранна, в экономической литературе они подразделяются на две основные группы: компенсирующие и стимулирующие.

Компенсирующие наценки (скидки) представляют собой манипуляции с предварительно зафиксированной ценой в зависимости от включения или исключения из цены некоторых составляющих ее элементов. Исходя из состава издержек, учитываемых при определении базовой цены на механизированные услуги, скидкой или наценкой будут являться затраты на топливно-смазочные материалы, оплату труда механизатора, затраты по доставке агрегата.

Стимулирующие наценки (скидки) направлены на увеличение объема продаж, завоевание постоянных клиентов на рынке.

Из множества скидок на рынке машинно-технологических услуг наиболее применимы следующие:

1. За превышение стандартного размера партии закупаемого товара.

Целесообразно снижение цены в случае приобретения сельскохозяйственным товаропроизводителем большого объема услуг, длительного периода работы техники сервисного предприятия в хозяйстве.

Необходимо дифференцировать тарифы в зависимости от сроков пользования техникой. Кроме стимулирования спроса эта мера экономически оправдана тем, что при более длительных сроках уменьшаются расходы по передаче техники от одного заказчика к другому, сокращается коэффициент простоя.

*2. Бонусная скидка (с совокупного оборота) направлена на завоевание постоянных клиентов.*

*3. Сезонные скидки.*

Ряд авторов выдвигает идею необходимости дифференциации тарифов за машинно-технологические услуги в зависимости от времени оказания услуг, то есть сезонные скидки [2].

Еще А.В. Чаянов, обсуждая проблемы организации машинного товарищества, предлагал бороться с ажиотажным спросом на технику в особо напряженные периоды сельскохозяйственных работ «путем значительного удешевления машинопользования в начале и в конце сезона за счет удорожания его в середине» [4].

Целесообразно также использование сезонных скидок для работ, не связанных с основным технологическим процессом, например ремонтных, для организации равномерной работы сервисного предприятия в течение года.

*4. Сконтто (скидка за расчет наличными).*

Применительно к рынку механизированных услуг аналогом этого вида скидки может служить снижение тарифа за предоплату или расчет деньгами сразу же после выполнения работы. Наценка к установленному тарифу предусматривается при выполнении услуг в кредит, с оплатой продукцией после сбора урожая.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает проблема расчетов с потребителями услуг в натуральной форме.

Натуральная оплата за работы и услуги может взиматься с потребителей двумя различными методами:

1. По взаимной договоренности сторон устанавливается фиксированная норма (процент) передачи продукции машинно-технологическому предприятию в зависимости от уровня урожайности сельскохозяйственных культур или продуктивности животных в хозяйствах.
2. Натуральная оплата рассчитывается посредством договорных цен.

В практике функционирования машинно-технологических предприятий накоплен большой опыт расчетов с потребителями услуг в натуральной форме в виде части урожая, применявшийся в функционировавших с конца 1920-х годов до конца 1950-х годов машинно-тракторных станциях. Система расчетов в МТС претерпевала существенные изменения на протяжении всего периода их существования.

Обобщая опыт развития прежних МТС, можно выделить некоторые основные этапы совершенствования расчетов между МТС и сельскохозяйственными предприятиями.

До 1934 года оплата за выполненные услуги осуществлялась в виде определенного процента от урожая. В дальнейшем получил развитие принцип натуроплаты в зависимости от урожайности. С 1934 по 1948 годы были введены семь групп оплаты по уровню урожайности.

Недостатком подобных принципов исчисления натуральной оплаты являлось то, что хозяйства, собиравшие высокий урожай, нередко оказывались в невыгодном положении, так как при одинаковом объеме работ МТС передавали ей относительно больший размер натуральной оплаты. В связи с этим с 1954 года взамен прогрессивной шкалы были введены твердые ставки натуральной оплаты по видам работ и культурам, дифференцированные по девяти зонам страны в зависимости от их природных и экономических условий. За превышение планов урожайности машинно-тракторные станции получали от колхозов премии натурой — определенную часть сверхпланового урожая.

Сложность экономических расчетов колхозов и МТС через натуральную оплату состояла в том, что она не полностью соответствовала своему экономическому содержанию: она либо не возмещала всех затрат МТС, либо через нее происходило отчуждение в пользу государства продукта, созданного трудом колхозников. И в первом, и во втором случае ухудшались материальные условия воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве.

Планирование деятельности МТС осуществлялось исходя из фактической себестоимости работ предыдущих лет и приводило к перерасходу материальных средств. Себестоимость работ машинно-тракторных станций была высокой на протяжении всего периода их функционирования, их производственные затраты превышали натуральные и денежные поступления от колхозов, большинство МТС были убыточными. Убытки станций брало на себя государство, давая им дотации из бюджета.

Несмотря на несовершенство расчетов за услуги машинно-тракторных станций в натуральной форме, можно отметить, что на начальном этапе развития сельскохозяйственного производства, в силу экономической слабости хозяйств, натуральная оплата была единственно возможной формой взаиморасчетов.

Анализируя работы современных авторов, можно отметить, что число сторонников возрождения практики расчетов с машинно-технологическими предприятиями продукцией, определяемой пропорционально полученному урожаю, и в настоящее время достаточно велико [2, 3].

Вместе с тем данный подход не отвечает требованиям рыночного хозяйствования. Причины этого следующие:

1. Расчет за услуги частью производимой продукции не отвечает основному условию товарно-денежного производства, где экономические связи осуществляются посредством денег как всеобщего товарного эквивалента.
2. На практике сложно определить экономически обоснованную часть урожая, которую следует передать машинно-технологическому предприятию за выполнение того или иного вида работ.

3. Рассчитать размер натуральной оплаты можно, лишь зная биологическую урожайность, то есть не раньше, чем перед началом уборочных работ. В этих условиях и сервисное предприятие, и сельскохозяйственные товаропроизводители не могут эффективно планировать свою деятельность.

В связи с этим наиболее приемлемым и распространенным на практике является метод взимания натуральной оплаты посредством договорных цен за единицу работ и услуг. Этот метод позволяет на базе договорной цены пересчитать в натуральную оплату всю договорную сумму или ее часть по видам работ по закупочным или иным (по договоренности между производителем и потребителем) ценам. В этом случае, на наш взгляд, оплата потребителями части стоимости услуг в натуральной форме не будет противоречить основным принципам рыночного ценообразования.

Цена выступает как своего рода условный норматив соответствия спроса, предложения и производственных затрат. От цены зависит как возмещение издержек производства, так и доход предприятия.

Сервисные предприятия, закладываемые в свои тарифы нормативную прибыль, при условии хорошей работы и собираемости платежей в конце операционного года получают определенную прибыль.

Предприятия по совместному использованию техники, функционирующие на бесприбыльной основе, используют, как правило, особый порядок оплаты. Расчеты за услуги машин в течение года ведутся без перечисления денег. В зависимости от того, оказывает участник товарищества услуги своей техникой другим членам или получает помощь от них, плата за работы записывается в дебет или кредит его индивидуального счета. Часть платежей при этом взаимно погашается, в конце года подводится итог.

Существующее многообразие форм машинно-технологического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей отличают их организационно-правовые формы, зона обслуживания, специализация, формы расчетов за услуги и др. Выбор той или иной модели организации сервисного предприятия должен быть обусловлен хозяйственно-экономическими, природными условиями, наличием потенциальных заказчиков и конкурентов и другими особенностями конкретного регионального рынка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абдулкадырова М.А.* Эффективность государственного регулирования АПК депрессивного региона: Научное издание. Нальчик: Издательский центр ЗАО «Насып», 2007.
2. *Милосердов В.* Многоукладная экономика АПК: состояние и перспективы // АПК: экономика, управление. 2002. № 2. С. 10–20.
3. Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы. М.: Энциклопедия российских деревень, 2001.
4. *Чаянов А.В.* Избранные труды. М.: Финансы и статистика, 1991.

# РАЗРАБОТКА МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КРЕДИТНО-ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

**ИВАНОВ Н.А.,**

заместитель руководителя,  
Управление Федеральной службы государственной регистрации,  
кадастра и картографии по Московской области,  
e-mail: nik\_ivan@mail.ru

Разрабатывается математическая модель для прогноза реакции основных параметров состояния коммерческого банка на возможные варианты управляющих воздействий. В качестве моделируемых параметров выступает прибыль банка от кредитно-депозитной деятельности. Предлагаемая модель позволяет осуществлять количественный прогноз изменения во времени указанных параметров в зависимости от принимаемых управленческих решений.

**Ключевые слова:** математическая модель; коммерческий банк; кредитно-депозитная деятельность; управленческие решения; прогноз параметров состояния.

The mathematical model is developed for the forecast of reaction of key parameters of a condition of commercial bank for possible variants of operating influences. As modeled parameters the profit of bank on credit-depository activity acts. The offered model allows to carry out the quantitative forecast of change in time of the specified parameters depending on accepted administrative decisions.

**Keywords:** mathematical model; commercial bank; credit-depository activity; administrative decisions; the forecast of parameters of the condition.

**Коды классификатора JEL:** C61, E51.

Важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики является банковская система. Из-за специфики движения оборотных средств большинство агентов рынка вынуждены периодически оформлять займы в кредитных учреждениях, а также размещать временно свободные средства на счетах банков. Анализ движения капитала банка с учетом начисления платежей по кредитам и дивидендов вкладчикам по формулам сложных процентов с учетом непрерывности движения капитала представляет собой достаточно трудоемкую задачу, решение которой математическими методами линейной алгебры практически очень трудно реализуемо.

На сегодняшний день создано большое количество математических моделей банковской деятельности, но все они обладают одним из трех недостатков:

- 1) имеют ограниченную применимость (созданы для конкретного банка/подразделения банка) или для конкретной экономической ситуации;
- 2) носят частный характер, т.е. описывают только одну конкретную задачу, стоящую перед банком (например, задачу управления ликвидностью);
- 3) являются практически нереализуемыми ввиду своей сложности.

В качестве объектов анализа большинство существующих методик предлагает использовать остатки на лицевых счетах.

В банковской практике управление процессом кредитования физических и юридических лиц сводится к формированию так называемых скоринг-оценок, на основе которых синтезируются решения о целесообразности или нецелесообразности выдачи кредитов по запросу каждого из потенциальных заемщиков. В данной работе предлагается более общее понимание процесса управления кредитованием.

В большинстве случаев реализация принимаемых экономических решений происходит в будущем, поэтому очень важно иметь средства, позволяющие оценивать возможные изменения предпочтений и приоритетов [2]. Динамическое моделирование системных параметров позволяет прогнозировать изменения предпочтений и приоритетов во времени. Задача прогнозирования экспертных предпочтений связана с получением зависимостей, описывающих их изменение во времени. Такой подход к прогнозированию в задачах анализа и прогнозирования экономических проблем позволит производить оценку последствий принимаемых решений при существенной экономии времени и труда по сравнению с традиционными подходами [1].

Решение динамических задач принятия решений в экономике позволяет выявлять новые правила принятия управленческих решений и формировать на их основе новые базы знаний для инструментальных систем поддержки принятия решений в экономике и управлении. Указанные проблемы практически не затронуты в существующих методиках анализа экономических проблем.

В этой связи становится актуальным решение задачи построения динамической математической модели кредитно-депозитных операций коммерческих банков, позволяющей прогнозировать изменение во времени основных параметров состояния с учетом начальных условий и принимаемых менеджментом банка решений об условиях осуществления финансовых сделок. Данные обстоятельства делают актуальным решение сформулированной выше задачи.

**Цель статьи** — разработка динамической математической модели кредитно-депозитных операций банка, позволяющей прогнозировать основные показатели деятельности кредитного учреждения в зависимости от изменения параметров управления.

Одним из основных видов деятельности кредитного учреждения, обеспечивающих получение прибыли, является кредитование юридических и физических лиц. Коммерческий банк в рамках реализации своей цели может взаи-

действовать как с Центральным Банком Российской Федерации (ЦБ РФ), так и с другими коммерческими кредитными учреждениями. Очевидно, что принципиально возможны две основные схемы кредитования:

- ◆ схема погашения кредита равными долями  $K$  и равномерная выплата процентов по оставшейся непогашенной части кредита  $K$  ;
- ◆ схема погашения кредита и процентов по кредиту по его итогу при условии равномерного начисления процентов по кредиту.

Сущность банковской деятельности заключается в максимизации прибыли банка за счет рационального ведения кредитно-депозитных операций. Как следствие, модель кредитования должна отображать основные виды деятельности, реализующие миссию банка. Поскольку объектом и продуктом банковской деятельности являются денежные средства, то указанная модель должна отображать движение финансовых потоков операционной деятельности банка и указывать на связь между параметрами и показателями эффективности его функционирования.

Формируя банковские пассивы путем привлечения акционерного капитала, инвестиций и депозитов и создавая в дальнейшем на этой основе рабочий портфель активов, банк стремится решить две стратегических задачи:

- создавать и поддерживать сбалансированный и согласованный по срокам возвращения поток денежных средств, нерискованный для ликвидности банк;
- максимально эффективно использовать привлеченные средства, вкладывая деньги в проекты, которые имеют рентабельность, то есть не выходят за пределы рисков, которые банк готов на себя взять.

Выполнить эти задачи можно лишь при условии создания такой внутренней системы учета стоимости ресурсов, которая свидетельствует, что в банке безвозмездных ресурсов нет, а стоимость привлеченных средств не ограничивается лишь прямыми процентными затратами, а включает плату за поддержание ликвидности и резервирования.

Именно эти принципы должны быть заложены в базовую математическую модель, описывающую кредитную политику коммерческого банка.

Практическая ценность динамического моделирования кредитных операций коммерческого банка состоит в потенциальной возможности прогнозирования начинающегося несоответствия в структуре рассматриваемой системы. Структурные изменения системы могут возникнуть в случае внутреннего конфликта между элементами. Определение момента попадания элементов системы в область структурных конфликтов служит поводом для разработки и внедрения новых социальных технологий, позволяющих воздействовать на спрос, не допуская снижения его темпа роста [3].

Принципы моделирования сложных динамических систем моделями на основе линейных обыкновенных дифференциальных уравнений (ОДУ) заложены в [4]. В данной работе нами использована методика построения моделей экономических систем на основе линейных ОДУ, разработанная и апробированная в [3, 4]. Ее суть основана на построении системы балансовых уравнений для исследуемой подсистемы, с последующим переходом к системе линейных ОДУ.

Рассмотрим структуру проектируемой математической модели. По-видимому, модель кредитного учреждения должна быть двухуровневой, так как коммерческий банк по своей сути является нижним звеном банковской системы. На верхнем (первом) уровне находится Центральный Банк Российской Федерации. Однако построение и анализ сложной иерархической модели банковской системы выходит за рамки настоящей статьи. Поэтому вначале рассмотрим структуру математической модели коммерческого банка. Данная модель должна отражать динамику формирования прибыли и динамику изменения банковского капитала, включая резерв банка. Следовательно, искомая модель должна включать два обыкновенных дифференциальных уравнения:

- ◆ первое уравнение — динамика прибыли, получаемой банком  $P_{\delta}$ ;
- ◆ второе — динамика формирования резервного и основного капитала (товара) банка  $M_{\delta}$ .

Следует заметить, что выручка, получаемая кредитным учреждением, включает две составляющие. Первая из них — это возвращаемая часть кредита, вторая — проценты по кредиту. Очевидно, что возвращаемая часть кредита не формирует прибыль банка, поскольку в банк возвращаются его собственные денежные ресурсы, выданные в кредит. Следовательно, данная составляющая возвратных денежных средств должна непосредственно поступать в резервный капитал банка. Проценты же по кредиту формируют выручку банка, на основании которой определяется его прибыль.

Составим уравнения баланса денежных средств для получаемой банком прибыли. В результате получим:

$$P_{\delta} = W_{\delta} - G_{\delta} - \Delta K_{цб} - \chi_{цб} K_{цб} - H_{н\delta} \quad (1)$$

где  $W_{\delta} = \varphi \cdot \sigma \cdot M_{\delta}$  — выручка кредитного учреждения за рассматриваемый интервал времени, например, месяц, руб.;  $\sigma$  — банковский процент на кредит за рассматриваемый интервал времени (например, месяц), относительные единицы;  $\varphi$  — доля выданных за рассматриваемый интервал времени (например, месяц) кредитов из имеющегося в банке капитала (включая резервный), относительные единицы;  $M_{\delta}$  — хранящийся в банке за рассматриваемый интервал времени (месяц) капитал, руб.;  $G_{\delta} = (1 - \varphi) z_{x\delta} M_{\delta} + Z_{y\delta}$  — полная себестоимость хранения денег в банке за рассматриваемый период времени, руб.;  $z_{x\delta}$  — переменная часть в доле затрат на хранение денег в банке в ее себестоимости, относительные единицы;  $Z_{y\delta}$  — управленческие расходы, связанные с оплатой административно-управленческого персонала за рассматриваемый период времени, руб.;  $\Delta K_{y\delta}$  и  $\chi K_{y\delta}$  — погашение кредита ЦБ РФ и процентов по кредиту за рассматриваемый период времени, руб.;  $\Delta K_{цб} = \frac{K_{з.ц.б.}}{l_{з.ц.б.}}$ ;  $K_{з.ц.б.}$  — кредитный заем ЦБ РФ, руб.;  $l_{з.ц.б.}$  — число частичных равномерных погашений кредита за весь период кредитования;  $\chi K_{цб} = K_{з.ц.б.} \cdot \chi_{цб} \cdot \left(1 - \frac{m_{цб.}}{l_{з.ц.б.}}\right)$ ;  $\chi_{цб}$  — процент на кредит ЦБ РФ, относительные единицы;  $m_{цб.}$  — число погашенных долей кредита ЦБ;  $H_{н\delta} = \mu_{\delta} \cdot \Lambda_{\delta}$  — налог на прибыль банка, руб.;  $\mu_{\delta}$  — ставка налога на прибыль банка, относительные единицы.

С учетом введенных обозначений запишем (1) в следующем виде:

$$P_{\delta} = \varphi \cdot \mu \cdot M_{\delta} - (1 - \varphi) \varepsilon_{x,\delta} M_{\delta} - Z_{y,\delta} - \frac{K_{z,\delta}}{l_{z,\delta}} - K_{z,\delta} \cdot \chi_{\delta} \cdot \left(1 - \frac{m_{\delta}}{l_{z,\delta}}\right) - \mu_{\delta} \cdot P_{\delta}. \quad (2)$$

Отнесем все слагаемые (2) к интересующему нас в ОДУ временному интервалу, например, к одному дню. Для этого разделим (2) на  $m_{\delta}$  — число дней в рассматриваемом интервале времени. В результате (2) преобразуется к виду:

$$\frac{P_{\delta}}{m_{\delta}} = \frac{1}{m_{\delta}} \left[ \varphi \cdot \mu \cdot M_{\delta} - (1 - \varphi) \varepsilon_{x,\delta} P_{\delta} - Z_{y,\delta} - \frac{K_{z,\delta}}{l_{z,\delta}} - K_{z,\delta} \cdot \chi_{\delta} \cdot \left(1 - \frac{m_{\delta}}{l_{z,\delta}}\right) - \mu_{\delta} \cdot P_{\delta} \right]. \quad (3)$$

Данный методический прием позволяет осуществлять переход к динамическому рассмотрению объема прибыли за интересующий исследователя промежуток времени. Любые изменения в правой части (3) на принятом интервале времени будут изменять и его левую часть на величину  $\frac{dP_{\delta}}{dt}$ , увеличивая или уменьшая ее на скорость изменения функции (3). Запись  $\frac{dP_{\delta}}{dt}$  в левой части (3) и перенос  $\frac{P_{\delta}}{m_{\delta}}$  в его правую часть приводят к искомому линейному ОДУ:

$$\frac{dP_{\delta}}{dt} = -\frac{1}{m_{\delta}} (1 + \mu_{\delta}) P_{\delta} + \frac{1}{m_{\delta}} [\varphi \cdot \mu - (1 - \varphi) \varepsilon_{x,\delta}] M_{\delta} - \frac{1}{m_{\delta}} \left[ Z_{y,\delta} + \frac{K_{z,\delta}}{l_{z,\delta}} + K_{z,\delta} \cdot \chi_{\delta} \cdot \left(1 - \frac{m_{\delta}}{l_{z,\delta}}\right) \right]. \quad (4)$$

Используя рассмотренный выше подход, предложенный в [3, 4], запишем линейное ОДУ, описывающее процесс изменения объема денежной массы в коммерческом банке. В результате сформируем уравнение баланса денежных средств в банке:

$$M_{\delta} = P_{\delta} + (1 - \varphi) M_{\delta} + \Delta K + U_{\delta}, \quad (5)$$

где  $U_{\delta}$  — размер резервной части банковского капитала, руб.;  $\Delta K = \frac{\varphi \cdot M_{\delta}}{l_3}$  — возвращаемая часть кредитного займа, руб.;  $l_3$  — число равномерных долей погашения кредита. Запишем (5) с учетом выражения для  $\Delta K$ . Затем отнесем слагаемые (5) к числу дней в рассматриваемом интервале времени и перенесем  $M_{\delta}$  в правую часть. В результате получим линейное ОДУ, описывающее скорость изменения денежных средств в банке:

$$\frac{dM_{\delta}}{dt} = \frac{1}{m_{\delta}} \left[ P_{\delta} - \varphi \cdot M_{\delta} + \frac{\varphi \cdot M_{\delta}}{l_3} + U_{\delta} \right]. \quad (6)$$

Поскольку в линейных ОДУ (4) и (6) динамические переменные уже упорядочены, запишем искомую систему в виде:

$$\begin{cases} \frac{dP_{\delta}}{dt} = -\frac{1}{m_{\delta}} (1 + \mu_{\delta}) P_{\delta} + \frac{1}{m_{\delta}} [\varphi \cdot \mu - (1 - \varphi) \varepsilon_{x,\delta}] M_{\delta} - \frac{1}{m_{\delta}} \left[ Z_{y,\delta} + \frac{K_{z,\delta}}{l_{z,\delta}} + K_{z,\delta} \cdot \chi_{\delta} \cdot \left(1 - \frac{m_{\delta}}{l_{z,\delta}}\right) \right] \\ \frac{dM_{\delta}}{dt} = \frac{1}{m_{\delta}} P_{\delta} - \frac{1}{m_{\delta}} \varphi \cdot \left(1 - \frac{1}{l_3}\right) M_{\delta} + \frac{1}{m_{\delta}} U_{\delta} \end{cases} \quad (7)$$

с начальными условиями:

$$P_{\delta}(0) = P_{\delta,0}; \quad M_{\delta}(0) = M_{\delta,0}, \quad (8)$$

при ограничении:

$$M_{\sigma} \geq 0,1 \cdot \sum_{i=1}^k V_i \quad (9)$$

где  $P_{\sigma,0}$  и  $M_{\sigma,0}$  — начальная прибыль банка и свободные денежные средства в банке в начальный момент времени;  $V_i$  — размеры вкладов индивидуальных вкладчиков банка, руб.;  $k$  — число вкладчиков банка.

Существенной проблемой в динамическом моделировании по разработанной модели (7)–(9) является определение значения коэффициента  $\varphi$ , т.е. значения спроса на кредитные ресурсы для различных периодов времени, значения  $\mu$  — банковского процента на кредит за рассматриваемый интервал времени, порядка взаиморасчетов с ЦБ РФ (ставки рефинансирования). Спрос на кредитные ресурсы зависит от многих факторов, в том числе от маркетинговой политики коммерческого банка, от психологии потребителя, временного интервала рассмотрения, экономической ситуации в регионе и др.

Тем не менее возможность динамического моделирования работы предприятия при варьировании коэффициентов  $\varphi$  и  $\mu$  в диапазоне их возможного изменения позволит получать важные прогнозные варианты его развития

На основании изложенного можно констатировать, что разработана математическая модель кредитно-депозитной политики коммерческого банка, позволяющая оценивать в динамике изменение прибыли и резерва денежных средств под влиянием различных факторов. Предложенная модель является относительно простой, но, тем не менее, она позволяет описывать различные варианты развития коммерческого банка в зависимости от всех практически значимых факторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев М.Ю., Пильник Н.П., Поспелов Н.Г. Эконометрическое исследование и модельное описание деятельности современной российской банковской системы // Вычислительный центр им. А.А. Дородницына РАН, 2008.
2. Мамедов О.Ю. Экономическая тайна финансового кризиса-2008 // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 1.
3. Сидельников В.И., Мирская С.Ю. Динамическое моделирование систем поддержки принятия управленческих решений в производственно-коммерческих предприятиях. Ростов н/Д: Академия, 2008. 202 с.
4. Сидельников М.В., Мирская С.Ю. Об эффективности мероприятий по реформированию системы управления // Экономический вестник РГУ. Том 5. Часть 3. 2007. № 1.

# ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА СЕЗОННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ РАСТЕНИЕВОДЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВ

КОРШУНОВА Л.Н.,

ассистент,

Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия,  
e-mail sofiyka@pise.net

Рассматривается влияние сезонности сельскохозяйственного производства на потребность в рабочей силе в разные периоды производственного цикла. Предлагается оптимизационная модель расчета числа постоянных и временных работников.

**Ключевые слова:** аграрная сфера; растениеводческая отрасль; сезонность; работники постоянные и временные; использование рабочей силы; механизаторы; затраты на рабочую силу; оптимизационная модель.

Influence of seasonal agricultural production on labor force requirement at different periods of production cycle is considered. Optimization model of calculation of full-time and part-time workers number is suggested.

**Keywords:** agrarian sphere; plant-growing branch; seasonal factor; full-time and part-time workers; labor force employment; machine operators; cost on labor force; optimization model.

**Коды классификатора JEL:** J31, J43.

Известно, что условия труда в аграрной сфере коренным образом отличаются от условий труда в промышленности и других отраслях народного хозяйства. Если на промышленных предприятиях обычно все операции по производству продукции происходят одновременно или даже если в разное время, но без больших перерывов, то в сельском хозяйстве, особенно в растениеводстве, возможно только последовательное их осуществление во времени.

Кроме того, в аграрной сфере в силу ряда причин невозможна такая узкая специализация и такое разделение труда, как в промышленности. Различие в использовании рабочей силы в промышленности и в сельском хозяйстве состоит еще и в том, что в промышленности соблюдается заранее установленная технология производства, которая, как правило, не зависит от места расположения предприятия, в то время как в сельском хозяйстве технология возделывания

вания одной и той же культуры может изменяться в зависимости от природно-климатических условий. В силу этого при выполнении одних и тех же производственных процессов в разных регионах и в разное время года по-разному используется рабочая сила сельского хозяйства.

Разница между временем производства и рабочим периодом обуславливает различную потребность в затратах труда на разных этапах производства сельскохозяйственной продукции.

В определенной степени снизить остроту проблемы может разработка мероприятий по сглаживанию сезонности. Научные исследования и опыт хозяйств доказали возможность уменьшения сезонности труда, ее сглаживания. Этого можно добиться за счет целого ряда организационно-технологических и технических мероприятий:

- рационализации организационно-производственной структуры хозяйства, оптимального сочетания отраслей;
- специализации и концентрации производства как в целом на предприятии, так и в его подразделениях;
- подбора культур и их сортов с несовпадающими по времени периодами возделывания и уборки;
- механизации производственных процессов в растениеводстве и животноводстве, позволяющей снижать общую потребность в рабочей силе (механизация позволяет сгладить «пики» в использовании рабочей силы; с одной стороны, она сокращает трудовые затраты в период выполнения полевых работ, с другой — позволяет лучше использовать механизаторов в зимний период: в ремонте техники, подвозке кормов, других работах);
- сочетания основной сельскохозяйственной деятельности с переработкой сельскохозяйственной продукции и подсобной промышленной деятельностью;
- развития межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, которые позволяют создавать дополнительные рабочие места и сокращать период безработицы;
- организации рационального режима труда и отдыха работников в течение года (так, организация работы машинно-тракторного парка в две смены позволяет значительно повысить суточную производительность техники и в определенной степени сократить сроки выполнения сельскохозяйственных работ, сдвинуть их в ту или иную сторону и тем самым выровнять «пики» и «провалы» в использовании техники; в менее напряженные периоды работникам целесообразно предоставлять отгулы или отпуска).

Однако полностью избавиться от сезонности в аграрной сфере, особенно в растениеводстве, невозможно. Сезонность является одной из особенностей сельскохозяйственного производства. Она проявляется из года в год, поэтому игнорировать ее негативные последствия невозможно. Одним из ее проявлений является неравномерная потребность в рабочей силе в течение производственного цикла, которая обуславливает необходимость сочетания постоян-

ных и временных или сезонных работников в целях оптимизации затрат на оплату труда.

Помочь решению проблемы рационального использования рабочей силы может привлечение временных работников в трудонапряженные периоды для выполнения в полном объеме всех операций, предусмотренных технологией возделывания каждой культуры. Такое привлечение широко распространено за рубежом. Например, в США это явление наиболее распространено в таких «фруктовых штатах», как Калифорния и Флорида. В пиковые периоды уборки потребность в рабочих руках здесь может возрасти в несколько раз. Это приводит к распространению сезонного наемного труда, который особенно часто применяется на крупных фруктовых плантациях [1, с. 71]. Американские профсоюзы занимаются подбором сезонной рабочей силы еще с первой половины прошлого века. Они работают в отраслях, где спрос на рабочую силу определяется сезонными циклами. Спрос на сборщиков фруктов и работников сельскохозяйственных профессий колеблется в зависимости от урожайности в том или ином штате. Для того чтобы обеспечивать достаточное количество рабочих в периоды сезонных пиков, профсоюзы заключали соглашения с фермерами, а в период спада выплачивали своим членам пособия [2].

В настоящее время специалисты в области правового регулирования труда работников отмечают возрастание интереса к применению таких форм труда, как труд работников, заключивших трудовой договор на срок до 2 месяцев, а также труд работников, занятых на сезонных работах, что связано с фактическим расширением и развитием разнообразных условий найма работников, стремлением придать им большую гибкость, что, в свою очередь, является следствием произошедших за последние годы изменений как на рынке труда, так и в политике и практике обеспечения занятости населения. Применение этих форм позволяет работодателям облегчить решение временных кадровых трудностей, например, в периоды пиковых нагрузок в организациях, в периоды отпусков или отсутствия работников, направленных на профессиональную подготовку. Причина более широкого применения этих «нетипичных» форм занятости состоит и в том, что они дают возможность организациям наиболее оптимальным образом планировать использование труда работоспособного населения и делать это с возможно меньшим риском, имея в виду сокращение, там, где это возможно, дополнительных затрат и процедурных формальностей, связанных с приемом и увольнением новых работников [3].

Таким образом, для удовлетворения императивов устойчивого воспроизводства предприятий аграрной сферы невозможно игнорировать присущую данной сфере сезонность производства и вытекающие отсюда колебания в использовании рабочей силы. Необходимо рассмотреть возможные варианты сочетания постоянных и временных работников, оценить обеспеченность предприятий аграрной сферы рабочей силой и рассчитать оптимальное соотношение данных категорий работников.

В растениеводческой отрасли в первую очередь речь идет о механизаторских кадрах. Зная площадь пашни, размер машинно-тракторного парка и основываясь на технологических картах возделывания и уборки каждой культуры,

входящей в севооборот, составляют сводный план механизированных работ. Сводный план дает сведения о ежедневной потребности в агрегатах и механизаторах.

Рассмотрим условный график потребности в механизаторах в течение производственного цикла (рис. 1).

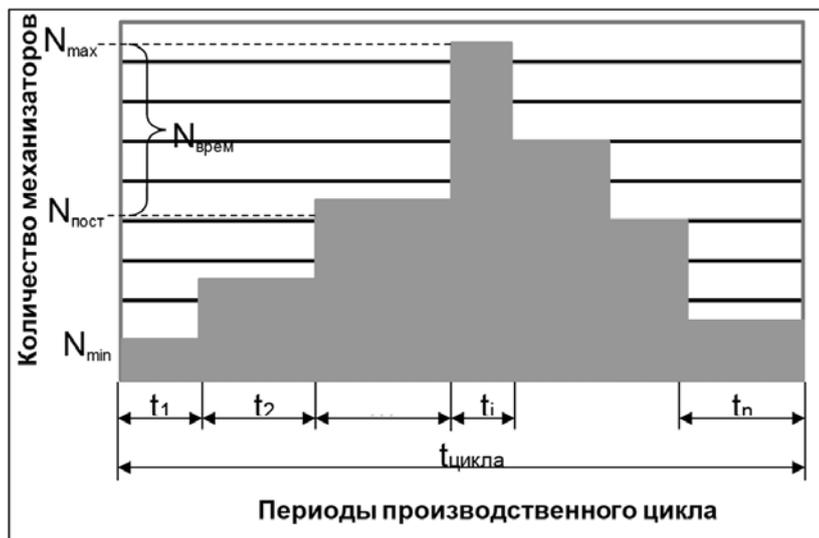


Рис. 1. Условный график потребности в механизаторах в течение производственного цикла

Полагаем, что временные работники нанимаются один раз в течение производственного цикла на периоды, когда число требуемых механизаторов превышает число постоянных ( $N_{\text{треб}} > N_{\text{пост}}$ ). То есть

$$N_{\text{треб}} = N_{\text{пост}} + N_{\text{врем}}. \quad (1)$$

В растениеводческой отрасли сельского хозяйства, на наш взгляд, является наиболее целесообразным использование повременной оплаты труда механизаторов.

Пусть 1 день работы постоянного работника имеет цену  $\Pi_{\text{пост}}$ , а 1 день работы временного работника — цену  $\Pi_{\text{врем}}$ . Отметим, что задача представляет интерес лишь при  $\Pi_{\text{врем}} > \Pi_{\text{пост}}$ . В других случаях (при  $\Pi_{\text{врем}} < \Pi_{\text{пост}}$  или  $\Pi_{\text{врем}} = \Pi_{\text{пост}}$ ) рациональные границы привлечения рабочей силы определяются потребностью в ней в соответствующие периоды производственного цикла. Превышение цены 1 дня работы временного работника над ценой 1 дня работы постоянного работника вполне обоснованно потому, что у временного работника имеет место нерегулярная занятость.

Количество постоянных и временных работников следует определять исходя из условия минимума затрат на рабочую силу. Целевая функция будет иметь вид:

$$ЗРС = \min[\Pi_{\text{пост}} \cdot N_{\text{пост}} \cdot t_{\text{цикла}} + \Pi_{\text{врем}} \cdot N_{\text{врем}} \cdot t_{\text{врем}}], \quad (2)$$

где ЗРС — затраты на рабочую силу, руб.,

$C_{\text{пост}}$  и  $C_{\text{врем}}$  — соответственно цена 1 дня работы постоянного и временного работника, руб.;

$N_{\text{пост}}$  и  $N_{\text{врем}}$  — соответственно количество постоянных и временных работников, чел.;

$t_{\text{цикла}}$  — продолжительность производственного цикла, дней;

$t_{\text{врем}}$  — продолжительность периода, на который привлекаются временные работники, дней.

Таким образом, критерием оптимизации численности постоянных и временных работников является минимум затрат на рабочую силу.

Рассмотрим условный пример.

Общее количество дней в производственном цикле примем равным 300. Продолжительность отдельных периодов производственного цикла и потребность в работниках, соответствующую каждому периоду, приведем в табл. 1.

Таблица 1

**Потребность в работниках в каждый период производственного цикла**

Продолжительность периодов, дней	Требуемое число работников в каждый период, чел.
80	2
20	5
20	7
18	8
30	6
20	12
24	18
30	10
14	9
20	6
24	4

Из таблицы 1 видно, что минимальное число требуемых работников — 2 человека, максимальное — 18 человек. То есть число постоянных работников может быть от 2 до 18 человек. Рассчитаем размеры затрат на рабочую силу при различном количестве постоянных и временных работников. При этом цену одного дня работы постоянного работника примем равной 100 руб., а цену одного дня работы временного работника возьмем, увеличив цену одного дня постоянного работника на 20, 50, 100, 150 и 200%. Результаты расчета приведем в табл. 2.

Таблица 2

**Зависимость затрат на рабочую силу от принятого соотношения постоянных и временных работников**

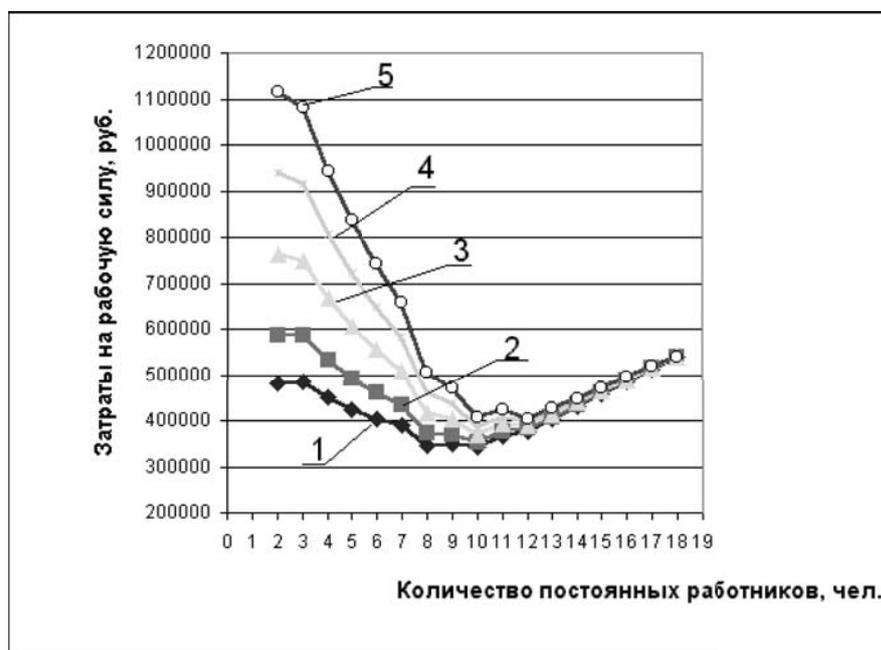
Количество постоянных работников, чел.	Затраты на рабочую силу при различной цене одного дня работы временного работника, руб.				
	При цене 120 руб.	При цене 150 руб.	При цене 200 руб.	При цене 250 руб.	При цене 300 руб.
2	482 400	588 000	764 000	940 000	1 116 000
3	486 000	585 000	750 000	915 000	1 080 000
4	449 280	531 600	668 800	806 000	943 200
5	424 560	493 200	607 600	722 000	836 400
6	404 640	460 800	554 400	648 000	741 600
7	389 520	434 400	509 200	584 000	658 800
8	345 600	372 000	416 000	460 000	504 000
9	349 920	369 900	403 200	436 500	469 800
10	342 240	352 800	370 400	388 000	405 600
11	366 960	376 200	391 600	407 000	422 400
12	377 280	381 600	388 800	396 000	403 200
13	404 400	408 000	414 000	420 000	426 000
14	431 520	434 400	439 200	444 000	448 800
15	458 640	460 800	464 400	468 000	471 600
16	485 760	487 200	489 600	492 000	494 400
17	512 880	513 600	514 800	516 000	517 200
18	540 000	540 000	540 000	540 000	540 000

Более наглядно проследить зависимость затрат на рабочую силу от принятого соотношения постоянных и временных работников позволит график на рис. 2.

Из данных графика и таблицы видим, что при наличии 10 постоянных работников получаем минимум затрат на рабочую силу при цене одного дня работы временного работника от 120 до 250 руб. И лишь при цене одного дня работы временного работника, равной 300 руб. (то есть превышающей цену одного дня работы постоянного работника втрое), минимум затрат перемещается в точку, соответствующую 12 постоянным работникам. Таким образом, даже при значительном изменении соотношения цен одного дня работы постоянного и временного работника оптимальное число постоянных работников меняется незначительно. Полученное количество постоянных работников и будет являться оптимальным при заданном соотношении цен работы постоянных и временных работников. Отметим также, что если весь производственный цикл разбить на несколько периодов и нанимать временных работников

не один, а несколько раз в течение производственного цикла, то оптимальное число постоянных работников только уменьшится.

В целях выявления реальной картины затрат труда механизаторов нами было выбрано одно из подразделений третьего отделения ОАО «Учхоз Зерновое» Зерноградского района. За подразделением закреплен 10-польный севооборот общей площадью 4 376 га, то есть со средними размерами полей в 438 га. Данный севооборот применяется еще с 1930-х годов, и с тех пор его не требовалось видоизменять. Здесь на постоянной основе работает 23 механизатора. За ними закреплены: 4 трактора К-701; 6 тракторов Т-150; 9 тракторов МТЗ-80; 9 комбайнов Дон-1500; 3 комбайна СК-5 «Нива» и другая техника.



- 1 — при цене одного дня работы временного работника 120 руб.
- 2 — при цене одного дня работы временного работника 150 руб.
- 3 — при цене одного дня работы временного работника 200 руб.
- 4 — при цене одного дня работы временного работника 250 руб.
- 5 — при цене одного дня работы временного работника 300 руб.

Рис. 2. График зависимости затрат на рабочую силу от соотношения постоянных и временных работников

Обобщив первичную бухгалтерскую информацию о выполнявшихся каждым механизатором работах, о выполненных им сменных нормах выработки, после суммирования соответствующих величин получили месячные значения этих показателей, представленные в графическом виде на рис. 3.

Из изображенного на рисунке графика видно, что в январе 2009 года все механизаторы подразделения, работая на тракторах (включая транспортные работы), выполнили всего 32 нормосмены, или по 1,4 нормосмены на каждого из 23 постоянных трактористов-машинистов. В феврале было суммарно выполнено 53 нормосмены тракторных работ, или по 2,3 нормосмены в среднем на одного механизатора. В марте общее количество нормосмен возросло до

246 (по 10,7 нормосмены на каждого постоянного механизатора), в апреле — до 260 (по 11,3 на каждого), в мае — по 233 (по 10,1 на одного), в июне — 342 (по 14,9 на каждого).

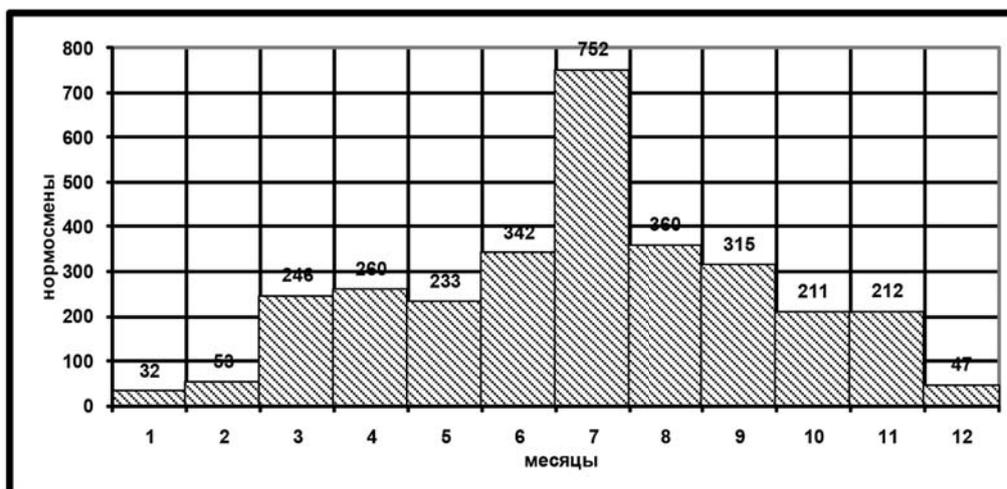


Рис. 3. График выполнения нормосмен механизаторами ОАО «Учхоз Зерновое»

И только в июле образовалась «пиковая» нагрузка в виде 752 выполненных сменных норм. Но в этом месяце к 23 постоянным механизаторам добавилось 7 временно приглашенных со стороны как для работы на комбайнах, так и на вспомогательных работах (противопожарное дежурство с пахотным агрегатом на убираемых хлебных полях). В этом месяце на каждого из 30 задействованных механизаторов в среднем пришлось по 25,1 выполненных сменных норм.

В последующие месяцы объемы механизированных работ стали уменьшаться (соответственно 360; 315; 211; 212 и 47 сменных норм), и снова на каждого из 23 постоянных трактористов-машинистов количество выполненных за месяц сменных норм сократилось до уровня, близкого к тому, который наблюдался до июля. То есть количество выполнявшихся каждым механизатором сменных норм свидетельствовало о большой недогрузке постоянных работников в любом месяце года, кроме июля, когда шли уборочные работы, и, несмотря на предыдущую и последующую явно недостаточную отдачу труда механизаторов, пришлось дополнительно приглашать временных работников, без чего уборочную кампанию не удалось бы завершить своевременно и предотвратить большие потери урожая.

Таким образом, предлагаемая модель позволяет оптимизировать использование потенциала рабочей силы при решении проблемы обеспечения хозяйств механизаторскими кадрами. Рационализация их численности, предполагающая наличие в хозяйствах лишь такого числа трактористов-машинистов, которых можно будет относительно постоянно загрузить производительной работой, позволяет минимизировать затраты на оплату труда путем привлечения временных работников в трудонапряженные периоды для своевременного выполнения всего объема технологических операций по выращиванию и уборке культур. При этом оптимальное соотношение постоянных и времен-

ных работников незначительно меняется даже при значительном изменении соотношения цен работы постоянных и временных работников, что говорит о необходимости их рационального сочетания.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Серова Е.В.* Аграрная экономика: Учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей. М.: ГУ-ВШЭ, 1999. С. 71.
2. *Шкадов А.А.* Предоставление персонала: возможная польза и потенциальные риски // Кадровые решения. 2006. № 7 // [http://www.profiz.ru/kr/7\\_2006/](http://www.profiz.ru/kr/7_2006/)
3. *Покровская М.М., Строгович Ю.Н.* Особенности правового регулирования труда работников, заключивших трудовой договор на срок до двух месяцев, и работников, занятых на сезонных работах // <http://www.dis.ru/library/kp/archive/2003/6/1583.html>

## УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ СВИНОВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

**МИСАЙЛОВА Л.И.**

старший преподаватель,  
Северо-Кавказский государственный технический университет,  
Пятигорский филиал,  
e-mail: Sheluhina13@mail.ru

ТERRA ECONOMICUS  
2010  
Том 8 № 2  
Часть 2

Свиноводство является одним из развитых отраслей животноводства в Ставропольском крае. Хотя, используя данные анализа функционирования данной отрасли, можно сказать о невысоких темпах его развития. Перспективным направлением совершенствования учета свиноводческой продукции является упрощение первичного бухгалтерского учета, так как технологические процессы и хозяйственные операции находят отражение в первичной учетной документации.

**Ключевые слова:** свиноводство; производственная бухгалтерия; нормативный способ калькулирования; учет затрат на производство свиноводческой продукции; затраты; ценность матричного представления данных; бухгалтерский управленческий учет.

Pig breeding is one of the developed branches of animal industries in Stavropol Territory. A perspective direction of perfection of the account of pig-breeding production is simplification of primary book keeping as technological processes and economic operations find reflexion in the primary registration documentation. In the agricultural enterprises for the account of pig-breeding production application of the unified forms of the primary documentation is possible.

**Keywords:** pig breeding; industrial accounts department; a standard way; the account of expenses for manufacture of pig-breeding production; an expense; value of matrix data presentation; the accounting administrative.

**Коды классификатора JEL:** M41, L66.

Правильное принятие управленческих решений базируется на показателях эффективной организации производственной деятельности, выявлении наименее ресурсоемких направлений деятельности. Получение информации для определения этих показателей и для составления финансовой и налоговой отчетности — в этом заключается основная цель бухгалтерского учета.

Свиноводство является одной из развитых отраслей животноводства в Ставропольском крае. Хотя, используя данные анализа функционирования отрасли, можно сказать о невысоких темпах его развития [3].

Белоусов А.И. отмечает, что, рассматривая общетеоретические, концептуальные и абстрактно-логические модели устойчивого экономического развития на макро- и мезоэкономических уровнях, необходимо сказать, что их практическая реализация во многом, если не в основном, зависит от состояния учетно-аналитического обеспечения этой проблемы хозяйствующих субъектов [2].

В этом отношении, по нашему мнению, ключевую роль сыграет организация управленческого учета на предприятиях сельскохозяйственного производства.

Для развития свиноводства в целом необходимо не только увеличивать кормовую базу, совершенствовать производственный процесс, осуществлять процесс воспроизводства, но и необходима правильная организация и постановка финансового учета, который охватывает учет всех объектов по данной отрасли, а внедрение и расширение управленческой бухгалтерии позволит посредством учета затрат, расчета определенных нормативов сократить себестоимость продукции свиноводства и повысить качество шерсти, путем оптимального соотношения материальных и производственных затрат.

Так как на данный момент практически ни одно предприятие в Ставропольском крае не ведет отдельно производственной бухгалтерии, соответственно, учет затрат и калькулирование себестоимости свиноводческой продукции проводится на основе информации, полученной из системы бухгалтерского финансового учета.

Поэтому для анализа методологии управленческого учета свиноводческой продукции по Ставропольскому краю будем использовать в основном методологию финансового учета, так как они неразрывно связаны.

Перспективным направлением совершенствования учета свиноводческой продукции является упрощение первичного бухгалтерского учета, так как технологические процессы и хозяйственные операции находят отражение в первичной учетной документации.

Развитие и совершенствование системы первичной документации очень важно, так как затраты предприятий относятся на счета производства только на основании первичных документов. И от того, насколько будут правильно заполнены первичные документы, зависит правильность отражения затрат на счетах бухгалтерского учета предприятия, соответственно, будет зависеть конечный финансовый результат от производства свиноводческой продукции.

Следовательно, учетные документы должны быть менее трудоемкими, такими, которые давали бы одновременно сводную информацию для финансовой, управленческой и налоговой отчетности и в то же время отражали детализацию доходов и расходов по данной отрасли животноводства.

По нашему мнению, в сельскохозяйственных предприятиях по учету свиноводческой продукции возможно применение унифицированных форм

первичной документации, т.е. в первичной документации по отдельным объектам учета можно соединять как аналитическую, так и синтетическую информацию [1].

Для учета свиноводческой продукции и управления затратами может использоваться на сельскохозяйственных предприятиях несколько систем производственного учета, которые различаются оперативностью и полнотой учета затрат.

С точки зрения оперативности различают учет фактических (прошлых, отчетных) затрат и учет по системе «стандарт-кост», предполагающей составление стандартной (нормативной) калькуляции, учет фактических затрат и постоянное сравнение со стандартами (нормами). Стандартную (нормативную) калькуляцию составляют на основании разработанных стандартов (норм) на затраты труда, материалы, накладные расходы.

С точки зрения полноты различают систему полного учета затрат в себестоимости продукции (работ, услуг) и систему неполного, ограниченного включения затрат в себестоимость по какому-либо признаку. К примеру, система «директ-костинг» предусматривает учет не только прямых, но и косвенных переменных расходов в зависимости от объема производства.

Системы бухгалтерского управленческого учета призваны обеспечить учет:

- ◆ затрат по видам, например, на качество, на материально-техническое обеспечение производства и т.д.;
- ◆ затрат по местам возникновения;
- ◆ затрат по носителям (калькулирование);
- ◆ результатов по носителям затрат;
- ◆ результатов за определенные периоды.

Независимо от применяемой системы управленческого учета затраты по свиноводческой продукции отражаются на счетах синтетического учета с использованием системы счетов и двойной записи.

Для учета затрат и выхода продукции свиноводства могут использоваться четыре системы организации учета производственных затрат и калькулирования себестоимости свиноводческой продукции.

В свиноводстве имеются такие особенности учета продукции, при которых крайне необходимо использовать такой элемент, как инвентаризация. Это такие, как определение прироста живой массы [4].

Сельхозпредприятие регулярно в конце каждого месяца оценивает прирост молодняка и взрослых животных. Для этого в конце месяца всех животных взвешивают, результаты оформляют в ведомости взвешивания животных.

Там указывают результаты предыдущего взвешивания и текущего. Разница между ними и будет привес молодняка. Однако этот расчет верен только тогда, когда животные росли в хозяйстве в текущем году, как и в предыдущем. Однако в течение месяца могло происходить движение животных, поэтому для определения общего привеса молодняка делают следующий расчет:

$$ВП = МК + МВ - МП - МН, \quad (1)$$

где  $ВП$  — валовой прирост живой массы свиней за отчетный период;

$МК$  — масса свиней на конец отчетного периода;

$МВ$  — масса свиней, выбывших за отчетный период;

$МП$  — масса свиней, поступивших за отчетный период;

$МН$  — масса свиней на начало отчетного периода.

Для этого расчета предусмотрена специальная форма «Расчет № \_\_\_\_ определения прироста живой массы». Этот процесс определения прироста живой массы свиней аналогичен проведению инвентаризации.

Другим моментом использования метода инвентаризации является определение количества голов на овчарне в конце года. По данным документального учета определяют количество голов, которое должно быть на овчарне, и посредством пересчета определяют фактическое поголовье свиней. Соответственно, если количество голов не сходится по документальному учету, составляют инвентаризационную опись, где отражают результаты проведенной инвентаризации поголовья свиней и недостачу списывают на материально ответственных лиц — работников овчарни.

Для оценки работы хозяйства по определенной отрасли и для сопоставления и сравнения деятельности в текущем году с предшествующими годами и с данными других хозяйств не менее важен такой элемент метода бухгалтерского учета, как калькуляция.

Одним из элементов бухгалтерского управленческого учета являются методы учета затрат и калькулирования себестоимости.

По способу оценки затрат необходимо выделить методы учета затрат по фактической, нормативной, плановой себестоимости.

При использовании метода учета затрат по фактической себестоимости величина фактических затрат отчетного периода определяется по формуле:

$$Z_{\phi} = K_{\phi} \cdot Ц_{\phi}, \quad (2)$$

где  $Z_{\phi}$  — фактические затраты;

$K_{\phi}$  — фактическое количество использованных ресурсов;

$Ц_{\phi}$  — фактическая цена использованных ресурсов.

Достоинство этого метода состоит в простоте расчетов [1].

Нормативный метод учета затрат предполагает использование нормативов по количеству и по ценам использованных ресурсов, применяют для этого формулу:

$$Z_{\phi} = (Ц_{н} + O_{ц}) \cdot (K_{н} + O_{к}), \quad (3)$$

где  $O_{к}$  — отклонение фактических затрат от норматива, вызванное изменением количества использованных ресурсов;

$O_{ц}$  — отклонение фактических затрат от норматива, вызванное изменением цен.

Суть нормативного метода состоит в том, что в учете все затраты подразделяются на расходы в пределах норм и отклонений от норм.

Плановый метод учета затрат предполагает учет затрат в плановой оценке с корректировкой до фактических в конце года.

В сельскохозяйственных предприятиях для исчисления себестоимости продукции применяют следующие способы калькулирования.

Нормативный способ калькулирования является составной частью нормативного метода учета затрат.

Способ прямого счета заключается в том, что себестоимость продукции определяется на основе прямого учета затрат, а себестоимость единицы изделия исчисляется делением общей величины затрат по этой продукции на ее количество.

Способ исключения затрат на побочную продукцию заключается в том, что определение себестоимости основной продукции происходит после исключения стоимости побочной продукции [3].

Способ пропорционального распределения затрат применяется для калькулирования себестоимости продукции вспомогательных производств.

Комбинированный способ представляет собой сочетание всех способов.

В целом на сельскохозяйственных предприятиях используются все способы калькулирования.

По нашему мнению, в свиноводстве целесообразней применять комбинированный способ. Так как для определения себестоимости услуг вспомогательного производства применяется способ пропорционального распределения. После этого эти услуги относятся на себестоимость основной продукции. Себестоимость основной продукции определяется способом исключения затрат, только после исключения стоимости побочной продукции.

Учет затрат на производство свиноводческой продукции организуется в соответствии с отраслевыми методическими указаниями — рекомендациями по планированию, учету, калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции в животноводстве.

На сельскохозяйственных предприятиях имеются не только подразделения основного производства, но и вспомогательные производства, которые имеют свое назначение обслуживать основное производство. К вспомогательным производствам относятся: ремонтные мастерские, эксплуатация грузового автотранспорта, работа тяжелой тягловой силы, деятельность электростанций, водокачек, машинотракторный парк, ремонт зданий.

В свиноводстве объектами исчисления себестоимости являются шерсть, приплод, прирост живой массы, кроме того, получают и побочную продукцию, которую также необходимо калькулировать, — это навоз.

При исчислении себестоимости основных видов продукции (шерсть и прирост живой массы) из общей суммы затрат на содержание свиней исключают стоимость приплода и побочной продукции и оставшиеся затраты распределяют: на шерсть — 60%, а на привес — 40% [3].

Затраты на навоз определяют исходя из нормативных затрат на его уборку в конкретных условиях (амортизация, отчисления в ремонтный фонд на технические средства по удалению навоза из навозохранилища, затраты на его выемку из навозоаккумуляторов и хранение) и стоимость подстилки. Навоз учи-

тывают в зависимости от его влажности в пересчете на условный подстилочный по установленным коэффициентам.

В сфере сельского хозяйства детализация учета затрат по местам и центрам зависит от многих факторов. Главными из них являются производственная структура предприятия, его отраслевая деятельность. Наиболее общее подразделение сельскохозяйственного предприятия по местам издержек — бригада, которая в свою очередь состоит из кошар, ферм и участков вспомогательных производств.

Для определения фактических затрат, совокупности мест расходов и центров ответственности можно разработать единую систему кодирования группировочных признаков. Учетная группировка осуществляется на основе первичных документов, в которых указывают место издержек или центр ответственности, его код (шифр).

Проанализировав деятельность сельхозпредприятий Ставропольского края по производству свиноводческой продукции, где не осуществляется массовое производство свиноводческой продукции и недостаточно большое количество мест затрат по данной отрасли, нецелесообразно применять данный метод.

Учет и распределение затрат по местам их формирования с помощью регистров матричной формы основано на сочетании группировок затрат по видам и местам возникновения. Для этого составляют специальную шахматную ведомость, по строкам и столбцам которой отражаются виды (статьи, элементы) затрат и мест (центров) их формирования, а на пересечении соответствующих строк и столбцов указываются затраты мест.

Аналогичная ведомость составляется для обобщения в целом по предприятию.

Признаком формирования основных затрат является непосредственная связь с конкретными видами продукции. Вспомогательные места затрат и их издержки не связаны с процессами производства и могут относиться на себестоимость продукции только путем распределения.

Ценность матричного представления данных о затратах отдельных подразделений предприятия заключается в возможности экономико-математического моделирования системы планирования и учета производственных расходов, ибо матрицы — это строительные блоки математических моделей. Если принять во внимание, что указанные модели могут быть реализованы с помощью ЭВМ, необходимость экономико-математического моделирования систем учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции по местам издержек становится очевидной.

К тому же возможности решения этих задач зависят от повышения аналитичности учета издержек производства, требуют большей детализации их группировки по видам, местам формирования и объектам калькулирования, повсеместного внедрения современных систем бухгалтерского управленческого учета, т.е. осуществления совокупности мероприятий по совершенствованию учета и калькулирования себестоимости продукции в бухгалтерском управленческом учете.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Белебева И.А. Учет и калькуляция себестоимости сельскохозяйственной продукции. Львов: Выща школа, 1975.
2. Белоусов А.И., Сергеева Е.А. Учетно-статистические аспекты оценки устойчивого развития хозяйствующих резидентов // Вестник Новосибирского государственного университета. 2009. Т. 9. Вып. 1. С. 37–42.
3. Бухгалтерский учет в сельскохозяйственных организациях: Учебник для нач. проф. образования / Р.Н. Расторгуева, А.В. Казакова, И.П. Павлычева и др.; под ред. Р.Н. Расторгуевой. М.: ПрофОбрИздат, 2002.
4. Методические рекомендации по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности агропромышленных организаций, утверждены приказом Минсельхоза РФ от 13 июня 2001 г. № 654. М.: Минсельхоз, 2001.

# СПОСОБЫ И СТРАТЕГИИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В МНОГОУРОВНЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ПУТЕМ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**СИМОНЯН Д.Ф.,**

руководитель проектов,  
ООО «Парус-Дон-Сервис»,  
e-mail: davidsf@mail.ru

Данная тема является актуальной, так как в условиях рыночной экономики пришло новое поколение руководителей, понимающих, что успех любого дела напрямую зависит от правильно выбранной стратегии развития и эффективного управления бизнес-процессами.

**Ключевые слова:** автоматизация; управление, планирование ресурсов предприятия.

This topic is relevant, because in a market economy, a new generation of managers who understand that the success of any business depends on the right strategy development and effective management of business processes.

**Keywords:** automation; management, Enterprise Resource Planning (ERP).

**Коды классификатора JEL:** L23, L26, L86.

Сегодня основным условием стабильного функционирования компании на рынке становится совершенствование процедур организационно-экономического управления. В частности, разработка более эффективных систем управления касается и сферы ИТ.

На базе современных компьютерных технологий создано поколение систем управления, именуемое *ERP* (*Enterprise Resource Planning* — планирование ресурсов предприятия, то есть системы управления ресурсами). Такие системы предоставляют возможность работать на интегрированном информационном поле множеству удаленных пользователей, что обеспечивает максимальный эффект при управлении крупными производствами и корпорациями. Родоначальником рынка *ERP*-систем стала немецкая компания SAP AG с продуктом R/3. К числу же наиболее значительных представителей рынка можно отнести фирмы PeopleSoft, Oracle, Baan и J.D. Edwards.

## Причины внедрения ERP

Предприятие — вот подлинный объект *ERP*. Задача *ERP*-системы — свести все отделы и функции в единую компьютерную систему, способную учесть самые разнообразные интересы. В каждом подразделении, как правило, есть своя компьютерная система, свои методы работы. *ERP* должно объединить все это в интегрированной программе, которая работает с общей базой данных. В итоге упрощается коммуникация между отделами и доступ сотрудников к информации. Идея таких систем состоит в том, что элементы ПО, предназначенные для поддержки разных функций предприятия, должны непрерывно взаимодействовать между собой. По сути, *ERP*-система пытается «воспроизвести» бизнес-процессы в программном обеспечении и сопровождать каждое действие того или иного сотрудника.

Система *ERP* — это не только программное обеспечение с сервером, базой данных, кодами доступа и **терминалами** для пользователей. Это, в первую очередь, определенным образом выстроенные **бизнес-процессы**. Компания, задумавшаяся о **внедрении** *ERP*, должна быть готова к беспристрастному анализу своей деятельности, а также к возможным изменениям в организации.

Правильное внедрение *ERP* требует перемен в бизнес-процессах и методах ведения дел, в функциях персонала. Такие реформы не проходят безболезненно. На революционные мероприятия, связанные с внедрением *ERP*-приложений, обычно уходит от года до трех. Но если компания-клиент очень маленькая, или внедрение охватило лишь небольшую часть фирмы, или установлены только финансовые модули *ERP*-системы, то речь может идти о 3–6 месяцах.

Необходимость во внедрении *ERP* наступает, когда компания вступает в фазу стабильного и прогнозируемого роста в конкурентной среде. К этому моменту формируется устойчивая бизнес-структура, закрепляются **бизнес-процессы**.

Есть три основные причины, по которым предприятия решают приобрести и внедрить *ERP*-систему [2, с. 61]:

- 1. Интеграция финансовых данных.** Пытаясь оценить работу компании в целом, руководитель сталкивается с разными представлениями сотрудников о реальном положении дел. Отдел финансов располагает одними данными о прибыли, отдел сбыта — другими. Имеется несколько версий того, каков вклад каждого подразделения и работника в эту прибыль. *ERP* создает единую картину реальности, которая неоспорима, потому что все используют одну систему.
- 2. Стандартизация процессов производства.** В компаниях-производителях (особенно в тех, кто увлекается слияниями и поглощениями) нередко несколько подразделений выполняют одни и те же функции, используя разные методы и компьютерные системы. Стандартизация этих процессов и применение единой системы сэкономит время, повысит производительность и снизит «численность населения».
- 3. Стандартизация кадровой информации.** В фирмах с большим количеством подразделений отдел кадров часто не имеет простого способа на-

ходить данные об отработанном времени, пособиях и услугах для работников. *ERP* даст такой способ.

*ERP*-системы позволяют решить следующие задачи:

- ◆ организовать эффективное планирование всей финансовой и хозяйственной деятельности;
- ◆ повысить доверие инвесторов путем формирования максимальной прозрачности бизнеса;
- ◆ снизить риски и увеличить прибыль за счет оперативного принятия решений и их точности, интуитивности системы управления, разграничения доступа к информации в соответствии с должностями сотрудников и реализации функций ее безопасности;
- ◆ сократить количественный аспект потерь рабочего времени за счет исключения дублирования данных разными службами и организации беспрепятственного обмена данными между отделами компании.

## Этапы внедрения

В настоящее время практика реализации проектов внедрения *ERP*-систем для управления предприятием является весьма сложным и рисковым видом деятельности. Существуют различные оценки степени успешности завершенных проектов и их реальной экономической эффективности, но все они сходятся в том, что процент проектов, удовлетворяющих поставленным критериям успешности и соответствующих первоначальным ожиданиям, весьма невелик. Соответственно, актуальность усилий и предоставляемые возможности для деятельности по повышению качества и эффективности осуществляемых проектов очень высоки.

Стандартный процесс внедрения *ERP*-системы состоит из следующих этапов:

1. Разработка стратегий автоматизации.
2. Анализ деятельности предприятия.
3. Реорганизация деятельности.
4. Выбор системы.
5. Внедрение системы.
6. Использование (эксплуатация + сопровождение).

Критерии эффективности, по которым осуществляется выбор самого проекта автоматизации, и определение направлений усилий по реализации уже инициированного проекта существенно отличаются. Говоря коротко, проект внедрения современной *ERP*-системы для управления предприятием должен соответствовать миссии компании и способствовать осуществлению общей стратегии развития. Конечно, в этом случае хорошо, когда и миссия, и стратегия развития ясно определены и разделяются всем исполнительным персоналом компании от секретаря до генерального директора. Это, безусловно, будет способствовать осуществлению крупного и сложного инвестиционного проекта внедрения.

Для уже инициированного проекта выбор направления усилий по его реализации может быть различен, и в общем случае нет золотой модели проекта,

которая подходит для всех условий. Удачно использованный подход в одном успешном проекте вовсе не гарантирует успеха в последующем. Это очень важное замечание. Тому, как сформировать по возможности оптимальную стратегию в условиях выбора различных альтернатив, посвящена эта статья.

## Моделирование процессов, подлежащих автоматизации, в контексте внедрения ERP-системы

Являясь важным дополнением при разработке функциональной концепции будущей ERP-системы, модели процессов носят нормативный характер для проведения целостной пользовательской настройки отдельных модулей. В целом модели повышают наглядность пользовательской настройки.

**Моделирование на основе эталонных моделей.** Первый вариант моделирования — это строгая ориентация на эталонную модель внедряемой ERP-системы. Преимуществами данного подхода являются:

- ❖ быстрое моделирование процессов, затронутых внедрением;
- ❖ заблаговременное обеспечение соответствия используемой терминологии понятиям ERP-системы;
- ❖ соответствие составленной модели и выбранной системы с точки зрения ее программно-технической реализации.

Но также существует и ряд недостатков. В общем данный подход предполагает частичную адаптацию процессов компании. Необходимость изменения процессов уменьшается по мере увеличения возможностей пользовательской настройки системы.

**Модель идеального состояния.** Данная модель имеет выраженную ориентацию на индивидуальные требования компании и предполагает высокую степень адаптируемости ERP-системы. Результатом моделирования является идеальная модель, которая обычно не учитывает технические ограничения. Эта идеальная модель ложится в основу выбора ERP-системы.

Чтобы на основе подобной модели оценить пригодность определенной ERP-системы, необходимо иметь реальную возможность для сравнения моделей. Главным фактором при этом являются степень детализации, количество отраженных специальных случаев и используемых атрибутов. Плановая модель возникает в результате согласования идеальной модели компании с эталонными моделями ERP.

**Моделирование на основе фактических моделей.** Исходя из предположения, что идеальная модель характеризует состояние, достигнуть которого в реальной жизни можно только с большими затратами, данный подход исключает моделирование идеального состояния. Согласование требований компании с эталонной моделью производится на основании моделей процессов «как есть».

## Способы внедрения ERP

Существует три основных способа внедрения ERP [1, с. 117]:

1. «**Большой взрыв**». Самый трудный способ: компания разом отказыва-

ется от прежних систем и внедряет единое *ERP*-решение. Сейчас на это отваживаются немногие, так как «большой взрыв» требует полной мобилизации и изменений в компании в целом.

Чтобы побудить весь персонал сотрудничать и принять новую систему, нужно колоссальное усилие, так как у нее пока нет сторонников. Никто в компании не умеет ей пользоваться, и никто не уверен, будет ли она работать. Во многих отделах есть компьютерные системы, отлаженные для определенного вида деятельности. В большинстве случаев *ERP* не предложит ни новых функций, ни привычного удобства, которое давала прежняя система. Часто снижается скорость работы, так как система обслуживает всю компанию, а не один отдел.

**2. Стратегия франчайзинга.** Этот метод подходит для крупных или многопрофильных компаний, подразделения которых используют непересекающиеся процессы. Независимые *ERP*-системы устанавливаются в каждом подразделении, соединяя общие процессы (например, финансовый учет) по всему предприятию.

Этот метод внедрения стал общепринятым. Каждое подразделение получает свой «экземпляр» *ERP*: отдельную систему и базу данных. Системы связаны друг с другом только для обмена информацией, необходимого, если компании требуется отчет по всем подразделениям или по наиболее общим процессам.

Обычно такое внедрение начинается с демонстрации или «экспериментальной» инсталляции в наиболее открытом и терпеливом подразделении, неудачный опыт которого не уничтожит компанию. Когда команда запустит ПО и устранил неполадки, она начнет «проталкивать» систему в другие подразделения, используя первое внедрение как справочное пособие.

**3. Поэтапно (пилотный проект).** При использовании этого метода внимание уделяется немногим основным процессам, которые содержатся, например, в финансовом модуле *ERP*-системы. Этот метод обычно используют малые компании, которые хотят «попробовать» *ERP*.

Цель такого внедрения — как можно быстрее запустить систему, избежав сложностей реинжиниринга. Немногие из компаний, которые установили *ERP* таким способом, могут похвастаться большой отдачей. Провести реинжиниринг процессов после такого внедрения более сложно, так как мало кто в компании смог ощутить какие-либо преимущества.

## Критерии для выбора стратегии внедрения *ERP*-системы [6]

На практике возможно применение различных стратегий для проекта внедрения одной и той же *ERP*-системы. Вопросы, как лучше поступить, например, адаптировать текущие бизнес-процессы предприятия под предлагаемую логику системы или изменить логику системы под процессы предприятия, осуществить сразу комплексный проект под ключ или «растянуть удовольствие» последовательно по отдельным модулям, обсуждаются на каждом проекте внедрения.

Обычно в теории принято считать, что лучший вариант любого инвестиционного проекта должен быть обоснован экономически и иметь максимальную

отдачу на вложенные инвестиции (*return on investments, ROI*) с учетом изменения стоимости денег во времени по ставке дисконтирования (*discount rate*). Другая вариация оценки эффективности в инвестиционном анализе основана на определении внутренней нормы рентабельности (*internal rate of return, IRR*), которая показывает максимально допустимый уровень расходов, при котором проект остается прибыльным.

На практике использовать механизмы экономического анализа с учетом рисков при определении стратегии внедрения ERP-системы нецелесообразно. В качестве альтернативы можно использовать другой более простой и наглядный метод принятия обоснованных решений при формировании стратегии.

Понятие «стратегия автоматизации» состоит из базовых принципов, которые используются при автоматизации предприятия:

- цели (выявление областей деятельности предприятия и последующая их автоматизация);
- способ автоматизации (по отделам, направлениям или комплексная автоматизация);
- долгосрочная IT-политика (внедрения комплекса внутренних стандартов);
- ограничения (финансовые, временные, кадровые и т. д.);
- процедура управления изменениями в планировании.

Стратегии автоматизации должны четко отвечать приоритетам бизнеса и включать пути достижения такого соответствия. При этом стратегический план основывается на следующих факторах:

- ❖ средний период между изменениями технологий производства
- ❖ среднее время жизни выпускаемых предприятием продуктов;
- ❖ дальнейшее развитие анонсированных долгосрочных планов поставщиков технических решений;
- ❖ срок амортизации используемых систем;
- ❖ стратегический план развития предприятия, который должен включать не только планы по слиянию и разделению, но и изменение отдельных позиций выпускаемой продукции;
- ❖ планируемые изменения в сфере кадров и кадровой политики.

По сути, стратегия автоматизации представляет собой процесс, четко согласованный по срокам и целям со стратегией компании.

### **Эффективность и риски при выборе стратегии внедрения**

Выбор оптимального варианта стратегии внедрения ERP-системы обосновывается на взаимодействии двух равноправных критериев. Это эффективность и риски.

Эффективность — в данном случае качественное понятие, характеризующее способность ERP-системы выполнять возложенные на нее бизнес-функции. В понятии «эффективность» необходимо учесть как соответствие архитектуры и функциональности ERP-системы стратегии развития предприятия, так и возможность реализации бизнес-функций с наименьшими затратами.

Риски — любые потенциально возможные события, возникновение которых может негативно или позитивно повлиять на результаты проекта [1, с. 205]. Несмотря на то что в принципе на проекте внедрения *ERP*-системы возможно проявление позитивных рисков, для простоты обсуждения ниже примем допущение, что риск представляет собой событие с негативным эффектом, которое происходит или может проявиться в ходе осуществления проекта.

Для целей классификации в бизнес-анализе часто используется графическое представление в виде прямоугольника, разделенного на четыре области. Каждая область представляет отдельную совокупность характеристик в двух измерениях, позволяющих провести классификацию по каким-либо принципиальным признакам. Важно понимать, что позиционирование того или иного варианта решения производится скорее не в абсолютной привязке к значениям горизонтальной и вертикальной координат, а в сравнительной оценке различных вариантов по отношению друг к другу.

Для выбора стратегии внедрения *ERP*-системы также полезно воспользоваться подобным представлением (рис. 1).



Рис. 1. Матрица «риски — эффективность» [1, с. 218]

Верхний правый сектор представляет решение, лучшее из возможных вариантов. Высокая эффективность результатов проекта сопряжена с минимальными рисками.

Нижний правый сектор показывает эффективное решение, но его реализация связана со значительными рисками.

Верхний левый сектор представляет слабоэффективное решение, но достижение целей, связанных с его реализацией, сопряжено с минимальными рисками.

Наконец, нижний левый сектор показывает наихудшее решение, неэффективное и с высоким риском успешного осуществления.

Из всех четырех секторов следует избегать только последнего варианта. Остальные можно рассматривать как возможные варианты решений для выбора стратегии внедрения *ERP*-системы.

Поскольку *ERP*-системы как раз и нацелены на решение проблем, возникающих в процессе принятия управленческих решений, то данная работа позволяет понять, какие проблемы могут возникнуть, о чем надо задуматься и что надо учитывать при внедрении таких систем. Также некоторые данные будут полезны ведущим специалистам в области проектирования и внедрения комплексных информационных систем.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Аглицкий Д.С., Аглицкий И.С.* Рынок информационных технологий: проблемы и решения. М., 2008.
2. *Беккер Й., Вилков Л., Таратухин В., Кугелер М., Роземанн М.* Менеджмент процессов. М.: Эксмо, 2007.
3. *Гнатуш А.* ERP-системы: «за», «против» или воздержаться // «IT Manager». 2009. № 02.
4. *Тютюник А.В., Шевелев А.С.* Информационные технологии в банке. М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2007.
5. <http://www.axapta.mazzy.ru>
6. <http://www.consulting.ru/>

## ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

**ВАЛЕНТЕЙЧИК Д.В.,**

аспирант,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,  
346500, Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 147

Рост инновационного потенциала, составляющего ядро всего потенциала предприятия сферы информационных услуг, отражает реальные и объективные потребности современного менеджмента. Для создания моделей отбора инновационных проектов необходима оценка составных частей инновационного потенциала и разработка системы показателей, которые позволят разработать и практически реализовать на конкретном предприятии сферы информационных услуг принципиальную схему отбора инновационных проектов.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал; информационные услуги.

Growth of the innovative potential making a basis of potential of the enterprise of sphere of information services reflects real and objective requirements of modern management. Estimations of components of innovative potential and system engineering of indicators which will allow to develop and practically to carry out at the concrete enterprise of sphere of information services the basic scheme of selection of innovative projects are necessary for creation of models of selection of innovative projects.

**Keywords:** innovative potential; information services.

**Коды классификатора JEL:** D83.

Инновационный потенциал составляет ядро всего потенциала, органически входя в каждую его часть. Между инновационным потенциалом и другими составляющими общего потенциала предприятия существуют сложные диалектические связи. Выделение части инновационного потенциала предприятия сферы информационных услуг в общем потенциале предприятия является слабоструктурированной проблемой, которая нуждается в существенных исследованиях.

Под потенциалом предприятия принято понимать совокупность ресурсов, которые характеризуют его силу, источники, возможности, средства, запасы. Это функциональные блоки: производство; инновации; персонал; финансы;

маркетинг; информация; внешнеэкономическая деятельность; планирование; прогнозирование и контроль; безопасность. [4, с. 316]

Модель потенциала предприятия сферы информационных услуг представлена на рис. 1.

Под инновацией понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления. В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. [5, с. 9]

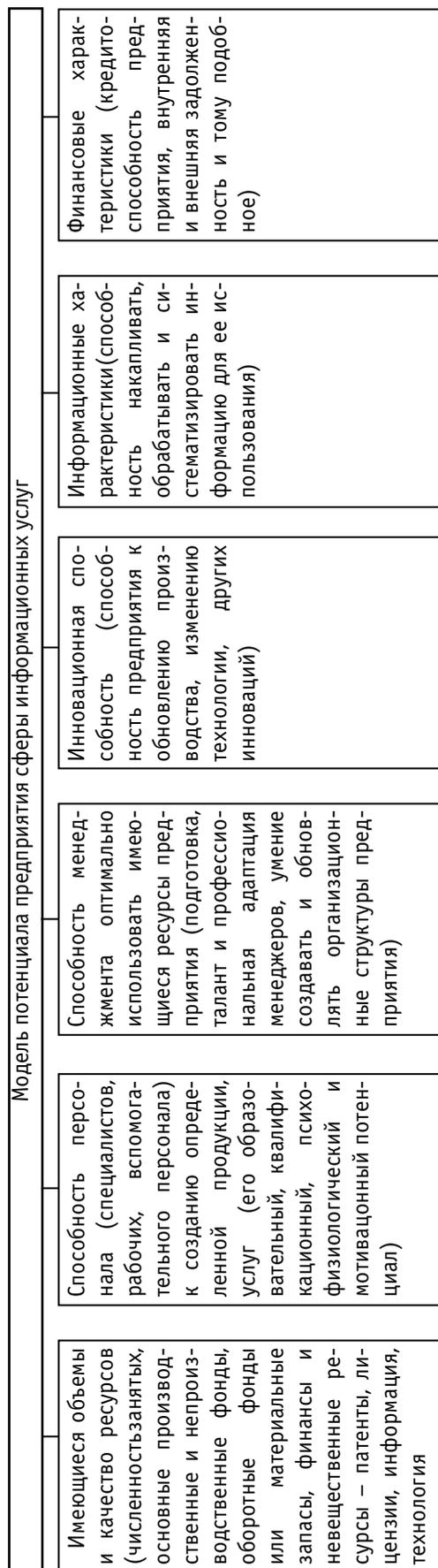
Инновации, как принципиально новые способы удовлетворения общественных потребностей, принимают две основные формы: продукты (предметы, товары) и процессы. В рыночных условиях инновационный потенциал формируют все ресурсы, которые обеспечивают достижение конкурентных преимуществ предприятия путем разработки и ввода инноваций. Наряду с производственным, финансовым, маркетинговым, трудовым, управленческим и коммуникационным потенциалами инновационный потенциал играет существенную роль в экономическом росте субъектов хозяйственной деятельности.

Структура элементов, формирующих инновационный потенциал предприятия, представлена на рис. 2. Инновационный потенциал формируется из двух основных составляющих материальных и невещественных: инновационный потенциал материальных ресурсов; интеллектуальный потенциал.

Элементы интеллектуального потенциала предприятия (подготовка, научная и техническая информация, лицензии, бизнес-услуги, рыночные исследования, программное обеспечение) тесно взаимосвязаны и играют ключевую роль в формировании инновационного потенциала. Например, активы в сфере маркетинга, а также научной и технической информации являются существенным элементом интеракций между спросом и предложением товаров и услуг, что содействует отбору рыночных сигналов и превращения их в соответствующие решения, формирование спроса на блага и услуги, которые возникают в процессе инновационной деятельности.

Основные составляющие инновационного потенциала предприятия сферы услуг представлены в табл. 1.

Приоритетное поле деятельности предприятий сферы услуг составляют наукоемкие услуги. К характерным особенностям наукоемких услуг, определяющим их роль в экономике в целом, относятся высокие темпы роста, в 3–4 раза превышающие темпы роста других оказываемых услуг, что во многом обусловлено большей долей добавленной стоимости в конечной продукции; высокой заработной платой работающих и, что особенно важно, высоким инновационным потенциалом, порождающим «цепную реакцию» нововведений в региональном и национальном хозяйстве.



**Рис. 1.** Модель потенциала предприятия сферы информационных услуг

Таблица 1

## Основные составляющие инновационного потенциала предприятия сферы услуг

Потенциал материальных ресурсов		Интеллектуальный потенциал	
Основных средств (техническая база инновационной деятельности)	<ul style="list-style-type: none"> <li>— компьютерный парк;</li> <li>— логистические ресурсы;</li> <li>— здания и сооружения</li> </ul>	Нематериальных активов	<ul style="list-style-type: none"> <li>— патент;</li> <li>— авторское право;</li> <li>— права на дизайн;</li> <li>— производственные секреты (ноу-хау);</li> <li>— товарные знаки, знаки обслуживания;</li> <li>— базы данных</li> </ul>
Оборотных активов инновационной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>— запасы, товары;</li> <li>— дебиторская задолженность;</li> <li>— текущие инвестиции;</li> <li>— денежные средства и их эквиваленты;</li> <li>— другие оборотные активы</li> </ul>	Маркетинговых ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> <li>— маркетинговый опыт;</li> <li>— реакция предприятия;</li> <li>— клиентурная база;</li> <li>— благосклонность потребителей;</li> <li>— портфель заказов;</li> <li>— франшизные соглашения;</li> <li>— лицензионные соглашения</li> </ul>
		Управленческо-инфраструктурных ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> <li>— организационная культура;</li> <li>— концепции управления;</li> <li>— коммуникационные сети;</li> <li>— информационные технологии, партнерские отношения с поставщиками и посредниками</li> </ul>
		Трудовых ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> <li>— образование;</li> <li>— уровень квалификации;</li> <li>— профессиональные способности;</li> <li>— профессиональные навыки;</li> <li>— психометрические характеристики</li> </ul>

Применение данных показателей позволяет разработать и практически реализовать на конкретном предприятии сферы услуг принципиальную схему отбора инновационных проектов. Предлагаемая модель схемы представлена на рис. 3.

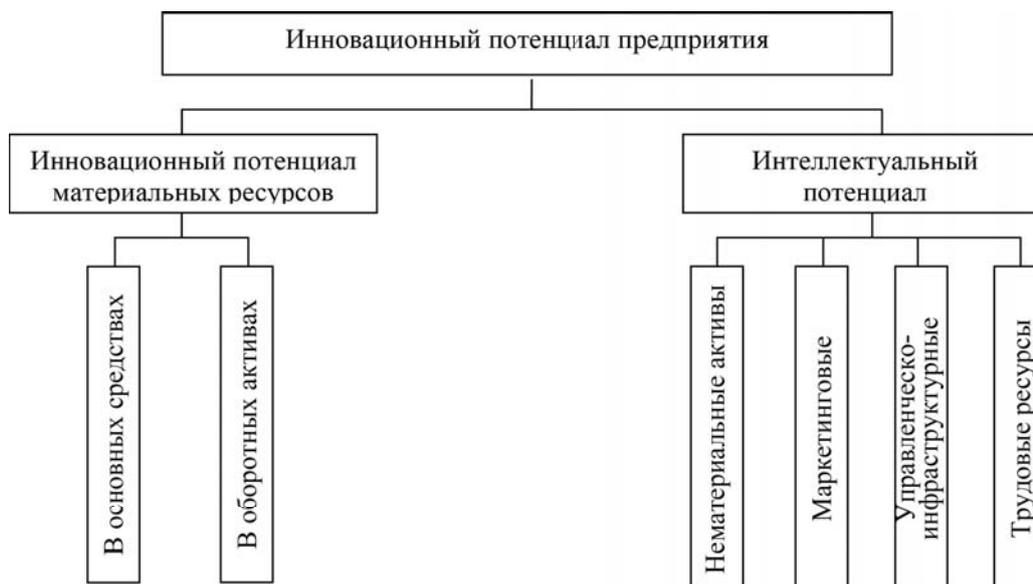


Рис. 2. Составные элементы инновационного потенциала

В сфере услуг к наукоемким относятся: современные виды связи, финансовые услуги, образование, здравоохранение и информационные услуги. Последние включают разработку программного обеспечения, контрактные исследовательские разработки, консультативные, маркетинговые и другие услуги, используемые при организации и ведении современного бизнеса.

Цели предприятий сферы услуг при осуществлении инновационной деятельности достаточно широки и многообразны. При этом предприятия сталкиваются с проблемой определения экономического эффекта и выбора наиболее предпочтительных вариантов реализации инноваций.

В общем виде эффективность инноваций может определяться по формуле:

$$\text{Коэффициент инновационности} = \frac{\text{Затраты на инновации}}{\text{Годовой объем продаж}}. \quad (1)$$

Таким образом, коэффициент инновационности приравнивается к доле затрат на разработку инноваций в годовом объеме реализации продукции (работ, услуг) предприятия.

Очевидно, что рассчитанный таким образом коэффициент инновационности при всех достоинствах — затратный показатель. Он не содержит информации о вкладе инноваций в рост доходности компании. Более полную информацию о степени инновационности предприятия можно получить, если учитывать динамику инновационного процесса на предприятии.

Инновационность предприятия должна характеризоваться и показателями обновляемости нововведений — количеством разработок или внедрений нововведений, продуктов и процессов, другими показателями.

Предлагается производить оценку инновационного потенциала предприятия сферы услуг по показателям, представленным в табл. 2.

Таблица 2

**Оценка уровня инновационного потенциала предприятия сферы информационных услуг**

Показатель для оценки		Значение показателя	
		2	3
1			
1. Ценность для клиента			
1.1. Новизна инновации	Уровень новизны инновации		
1.2. Качество инновации	Индекс качества инновации		
1.3. Цена инновации	Индекс экономических параметров		
1.4. Уровень обслуживания клиента	Показатели уровня обслуживания клиента		
2. Критерии и показатели ценности для предприятия			
2.1. Рентабельность	Величина чистой прибыли в текущем году, руб.		
	Показатель рентабельности реализованной инновации предприятия, %		
	Рентабельность общего капитала		
2.2. Конкурентоспособность	Интегральный показатель конкурентоспособности товара		
	Часть новых товаров (услуг, технологий) в годовых объемах продаж в текущем году, %		
2.3. Рыночные позиции	Доля рынка, %		
	Доля рынка важнейшего конкурента, %		
	Показатель благосклонности (лояльности) потребителей		
	Количество наград, полученных на конкурсах и выставках за инновации		
	Оценка сформированного имиджа предприятия		
	Уровень сотрудничества с партнерами		

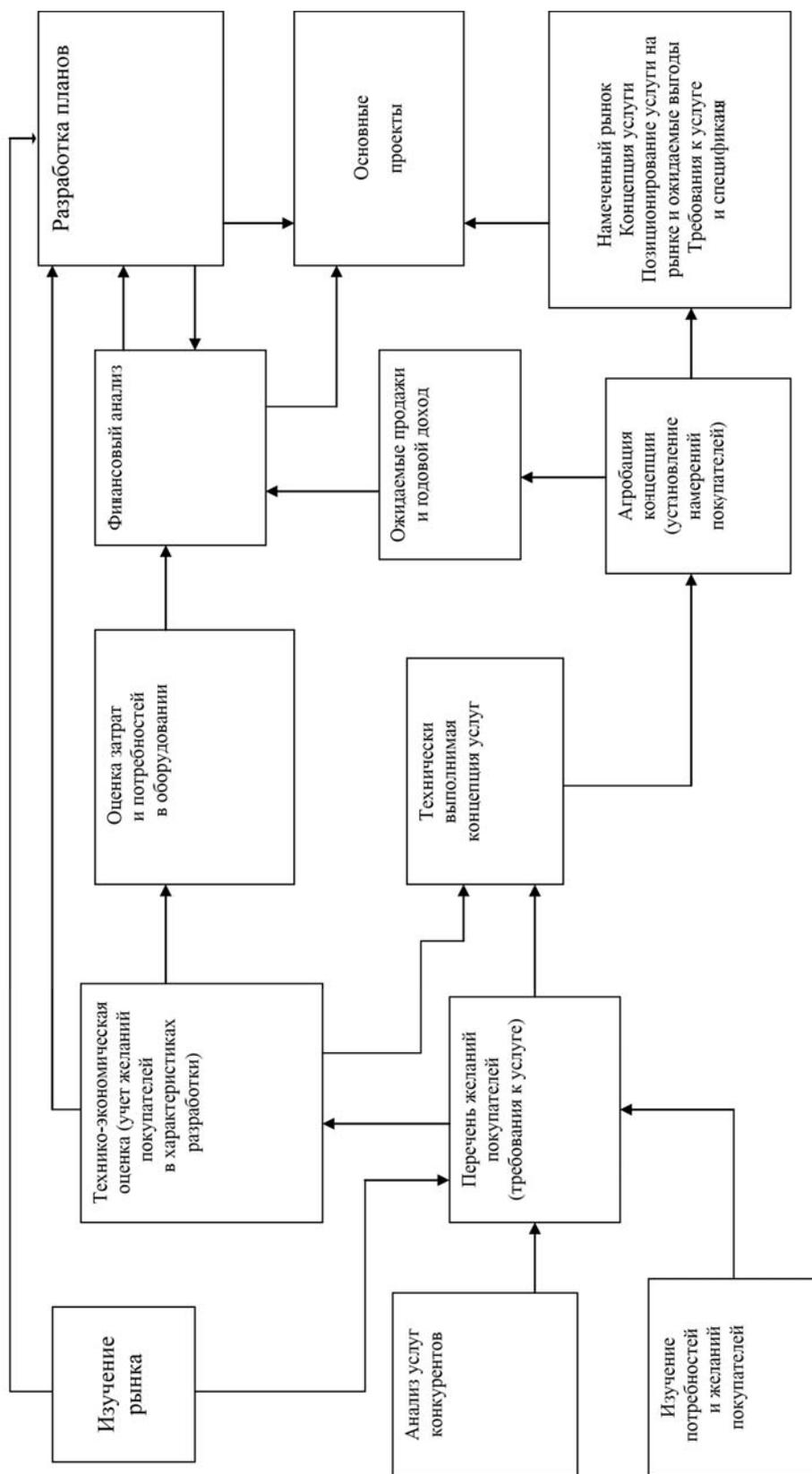


Рис. 3. Принципиальная схема отбора инновационных проектов для предприятия сферы информационных услуг

С целью комплексной оценки уровня инновационного потенциала предприятия текущее состояние предприятия необходимо проанализировать по двум направлениями. Во-первых, посредством внутреннего анализа инновационного потенциала с учетом прошедшей, текущей и будущей стратегической позиции предприятия. Во-вторых, анализа инновационного потенциала относительно текущих конкурентов в определенном отрезке времени. Такой подход позволяет определить основные отклонения инновационного потенциала относительно желаемых позиций.

Общая методологическая схема многоуровневой оценки уровня инновационного потенциала имеет такую последовательность.

1. Устанавливается перечень кластер-факторов, связанных с соответствующими свойствами инновационного потенциала, и строится «дерево кластер-факторов», ствол которого — уровень развития и качество инновационного потенциала в целом, а ветви, расположенные на соответствующих уровнях — более детальные его свойства.

2. В соответствии с установленным перечнем кластер-факторов и структуризацией их за разработанным «дерево кластер-факторов» устанавливаются показатели оценки потенциала.

3. Согласно проведенной структуризации и иерархизации показателей оценки рассчитывается коэффициент весомости каждого показателя.

4. Избирается база сравнения уровня инновационного потенциала, за которую может быть взят инновационный потенциал исследуемого предприятия за предыдущий период или инновационный потенциал ближайшего в стратегической группе конкурента.

5. Проводя сравнительный анализ посредством метода средневзвешенной, рассчитываем показатель роста инновационного потенциала (или показатель уровня инновационного потенциала) исследуемого предприятия. Оцениваем интенсивность инновационного развития.

6. На основании полученных данных делается вывод относительно уровня инновационного потенциала. Результаты оформляются соответствующим образом в удобной для реализации поставленной цели форме.

Оценка уровня инновационного потенциала должна рассматриваться в контексте стратегических возможностей, которые открываются перед предприятием. Это позволяет выявлять реальные возможности и разработать схему отбора инновационных проектов.

Основные выводы. Каждый из элементов инновационного потенциала имеет специфические цели использования и развития, подвержен влиянию различных факторов и в зависимости от уровня развития может быть отнесен к сильным или слабым сторонам предприятия.

Оценка уровня инновационного потенциала должна рассматриваться в контексте стратегических возможностей, которые открываются перед предприятием. Это позволяет выявлять реальные возможности, на основе которых можно обеспечить предприятию конкурентные преимущества.

Наращивание инновационного потенциала является одной из важнейших тенденций развития современного менеджмента. Рост этого потенциала отражает реальные и объективные потребности современного управления.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организациях: доп. Советом УМО вузов России по образованию в области менеджмента в кач-ве учеб. пособия по спец. «Менеджмент организации» / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович; рец. Л.А. Журавлева, Е.В. Фрейдина. М.: Омега-Л, 2006.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный потенциал: ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. СПб.: Питер, 2001.
3. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
4. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия учебник / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
5. Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Кузнецов В.И., Ягудин С.Ю. Инновационный менеджмент. М.: Юнити, 2003.
6. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие. Рек. Научно-метод. советом по вопросам подготовки кадров для инновационной деятельности в промышленности и научно-технических сферах Минпромнауки России и Минобразования России / Л.П. Гончаренко, Е.А. Олейников, В.В. Березин и др.; под ред. Л.П. Гончаренко и др. М.: КНОРУС, 2005. 296 с.
7. Кузык Б.Н. Стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 448 с.

---

## СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

---

**ГАДИЛО Т.Н.,**

ассистент,  
кафедра экономики предприятия и бизнес-технологий в АПК,  
Ставропольский государственный аграрный университет,  
355014, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, 12

---

TERRA ECONOMICUS  
2010  
Том 8  
№ 2  
Часть 2

Излагаются вопросы теории и методики управления воспроизводственным процессом. Доказывается, что кризис в сельском хозяйстве связан с нарушением процесса воспроизводства. Предлагаются меры по управлению воспроизводственным процессом.

**Ключевые слова:** воспроизводственный процесс; состояние воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве; особенности управления воспроизводственным процессом в укладе СХП.

The problems of the theory and techniques of management in the reproduction process are stated. It is proved that the crisis in agriculture is associated with a violation of the reproduction process. The measures on the management of the reproduction process are proposed.

**Keywords:** reproduction process; the state of the reproduction process in agriculture; management features of the reproduction process in the structure of agricultural enterprise.

**Коды классификатора JEL:** Q16.

Проблемам управления воспроизводственными процессами в сельском хозяйстве посвящен большой исследовательский материал. Отсчет аналитическим работам принято вести со знаменитых «Таблиц» д-ра Кенэ, в которых заложены научные основы исследования воспроизводства. Характерно, что Ф. Кенэ, как один из представителей физиократической школы, представил воспроизводство в аграрной экономике. Дальше исследования шли в направлении расширения аналитического аппарата и обобщений и завершились формированием теории воспроизводства в рамках классической экономической теории. В разработке и формировании классической теории воспроизводства деятельное участие приняли Тюрго, Риккардо, Маркс, Туган-Барановский, Ленин, Вальрас, Афталъон и др. С завершением формирования так называемых концептуальных основ теории воспроизводства настало время исследования

отдельных аспектов, связанных преимущественно с теорией роста и кризисов. В этом направлении и развивается теория и методология с первой четверти XX века. Происходит усиление аналитического аспекта, что приводит к созданию весьма эффективного инструмента — производственной функции. Наиболее деятельное участие в разработке данного направления приняли Кобб, Дуглас, Виксель, Доммар, Харрод, Калдор, Кузнец, Солоу и др. Другое направление связано с межотраслевым балансом, в разработке теоретических и методологических основ которого важные достижения сделаны В. Леонтьевым, Л. Канторовичем, П. Самуэльсоном и др. Можно сказать, что расширяются аналитические и методологические аспекты в исследованиях процесса воспроизводства. В меньшей степени оказались разработанными аспекты, связанные с управлением воспроизводственным процессом.

Значительные изменения, связанные главным образом с переходом на рыночные отношения и внедрением рыночных механизмов хозяйствования, определением места и роли государства в хозяйственном процессе, и ряд других изменений радикального характера, которые произошли в российской экономике в 90-е годы, требуют нового отношения к проблеме воспроизводства. Дело в том, что практика сильно ушла вперед, стимулируя активное внедрение информационных технологий, использование достижений науки в практике воспроизводства и превращение науки в производительную силу, новые технологии и т.д. Понятно, что в этих условиях без адекватного отражения данной особенности в научном аппарате исследования воспроизводства, очевидно, трудно получить корректную оценку последнего. Кроме того, современная теория воспроизводства должна учитывать еще два фундаментальных явления современности: глобализацию и глобальный финансово-экономический кризис нового тысячелетия [2]. Однако существующий научный инструментарий, который формировался преимущественно в прошлом веке, оказывается явно устаревшим и недостаточным для адекватного объяснения происходящих изменений. Используемые в настоящее время теоретические модели, научные гипотезы, методы анализа представляют собой преимущественно расширительное толкование основополагающих положений производственной функции, идеология которой была разработана еще в первой трети прошлого века. Наименее развитой в этом отношении является область исследования воспроизводства, выходящая на сельское хозяйство переходных экономик, к каковым относится также и Россия. В настоящее время большинство не только методологического, но также и методического характера материалов в этой области оказываются явно заимствованными из прошлого и из других областей экономической теории, хотя помимо так называемых общетеоретических и методологических аспектов имеется большой объем проблем, которые не могут быть решены стереотипно. Следовательно, возникает объективная необходимость в разработке нового методологического и методического инструментария, в котором адекватно были бы отражены особенности воспроизводственного процесса в современном сельском хозяйстве.

Среди экономистов широко известно определение К. Маркса: «Какова бы ни была общественная форма процесса производства, он во всяком случае должен быть непрерывным, т. е. должен периодически все снова и снова проходить одни и те же стадии. Так же, как общество не может перестать потреблять, так не может оно и перестать производить. Поэтому всякий общественный процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства» [6]. В то же время не следует считать, что процессы производства и воспроизводства тождественны. Процесс производства представляет собой целесообразную деятельность людей, направленную на изменение предмета труда при помощи средств труда, на создание потребительных стоимостей, удовлетворяющих общественные потребности.

Но процесс производства — не просто соединение в процессе труда трех его базовых элементов, а общественный процесс, обеспечивающий непрерывное возобновление этих трех элементов, есть в то же самое время процесс воспроизводства. Процесс производства, рассматриваемый как процесс создания условий постоянного возобновления всех элементов процесса труда, представляет собой первую и решающую фазу процесса воспроизводства. В обществах с развитой системой разделения труда процесс специализированного производства и процесс создания условий возобновления элементов процесса труда отделены не только во времени и пространстве, но и субъектно. Средства производства, служащие возобновлению функционирующих средств труда и запасов предметов труда, суть не только продукты предыдущих процессов труда. Они производятся на других предприятиях других отраслей. Имеются, правда, отдельные исключения. В качестве исключения следует указать в первую очередь на сельское хозяйство. В сельскохозяйственных предприятиях часть продовольствия, семена и корма, а также скот производятся для удовлетворения собственных потребностей<sup>1</sup>.

На сельскохозяйственных предприятиях, где воспроизводство имеет в большей мере естественный характер, удельный вес «натурального» внутреннего оборота значительно выше, чем в так называемых перерабатывающих предприятиях и предприятиях сферы услуг. Но и здесь имеет место процесс дальнейшей специализации предприятий на производстве сортовых семян, племенного скота, кормов и т.д.

При развитом общественном разделении труда производятся не просто отдельные потребительные стоимости, а производится их совокупность как общественный продукт, состоящий в определенных пропорциях из средств и предметов труда и предметов потребления, служащих воспроизводству всех трех элементов производства. Предметы потребления используются также

<sup>1</sup> Аналогичная ситуация наблюдается на предприятиях топливной промышленности и на электростанциях, где часть производимой продукции идет на собственные нужды. Однако доля продукции, идущей на собственные нужды предприятий, либо невелика, либо обнаруживает тенденцию к уменьшению. Так, на электростанциях общего пользования СССР эта доля составляла в 1965 г. 6%; см.: Ноткин А.И. Проблемы социалистического воспроизводства. М.: Наука, 1984. С. 19.

при воспроизводстве непроизводственной сферы, без которой не может обойтись современное общество. Однако производство указанных частей общественного продукта служит возобновлению и расширению элементов процесса производства, лишь будучи опосредствовано процессом их распределения между отраслями и предприятиями, который осуществляется при определенных исторических условиях через процесс обращения. Поэтому общественное воспроизводство выступает как единство фаз производства, распределения, обращения и потребления созданного продукта.

В этой схеме основополагающее значение имеет фаза потребления. Общественное потребление делится на два класса: потребление продуктов питания и потребление средств производства и предметов труда. Первый класс носит характер индивидуального (личного) потребления, тогда как второй — представляет собой производственное потребление. Если в обществе имеет место повторение производства и потребления в прежних масштабах и ассортименте, то говорят о простом воспроизводстве [7]. Однако следует иметь в виду, что простое воспроизводство в настоящих условиях практически не имеет оснований. С одной стороны, последнее связано с тем, что имеет место постоянное расширение базы потребления, и не только со стороны роста населения, но также и расширения его потребностей и спроса, что стимулирует рост производства. С другой стороны — само производство. Производство нуждается в постоянном расширении и обновлении себя технологически и технически. Но есть также третья сторона, в качестве которой выступает состояние экологии и необходимость так называемых природоохранных мероприятий, затраты на которые ежегодно растут; а в индустриальных странах занимают около 12% их ВВП [1]. Все это в совокупности стимулирует общество к модели расширенного (расширяющегося) воспроизводства, которое означает постоянно повторяющийся процесс производства с расширяющимся основанием. И в этом процессе ведущую роль занимает потребление средств производства.

Потребление средств производства — органическая черта фазы производства. Оно зависит как от размеров производства предметов потребления, так и от особых закономерностей воспроизводства человеческой жизни и рабочей силы. В условиях господства частной собственности на средства производства и капиталистических общественных отношений процесс воспроизводства в целом осуществляется через переплетение кругооборотов индивидуальных капиталов, а производство, распределение, обращение и потребление совокупного общественного продукта служат возобновлению и расширению не просто средств производства и рабочей силы, а постоянного и переменного капитала и обеспечивают непрерывность не производства вообще, а производства прибавочной стоимости [8].

Господство рыночных отношений приводит к тому, что объем и структура общественного продукта выявляются в результате стихийного движения «автономных» капиталов; под действием «невидимой руки», происходит корректировка индивидуальных действий частных предпринимателей. Введение в этот процесс элементов государственного регулирования предполагает уста-

новление либо априорной, либо апостериорной планомерности и организованности этого процесса<sup>2</sup>.

Важным элементом в исследовании процесса воспроизводства является потребительная стоимость товаров. При капиталистических общественных отношениях связь между производством и потреблением опосредуется рыночным механизмом, действующим в интересах производства и присвоения прибавочной стоимости. Связь между производством и потреблением опосредуется стоимостными отношениями, отношениями эквивалентного возмещения затрат общественного труда. Пропорциональное развитие народного хозяйства достигается, прежде всего, через количественное и качественное соответствие общественных потребительных стоимостей друг другу и всей системе общественного разделения труда. При капитализме такое соответствие временно, косвенно и принудительно устанавливается в результате действия рыночного механизма и циклического развития экономики. Правда, в последнее время оно принимает форму планирования при помощи межотраслевых балансов, материальных балансов производства и распределения важнейших видов продукции, балансов доходов и расходов населения, а также и баланса всего народного хозяйства [5].

Подчиненность стоимостных отношений производству и распределению продукта как совокупности потребительных стоимостей не означает их «второстепенности», маргинальности. Стоимостная форма продукта выступает здесь не только мерой оценки, но также и механизмом регулирования распределения ресурсов в обществе и между субъектами хозяйствования. Базовым в этом отношении выступает закон стоимости. Закон стоимости «регулирует» затраты общественного труда на производство совокупности потребительных стоимостей таким образом, чтобы максимальный результат был получен при возможно меньших затратах.

При этом следует иметь в виду, что движущий мотив производства и воспроизводства в одной и той же социально-экономической формации один и тот же<sup>3</sup>.

Обобщение представленных методологических посылок позволяет рассматривать сельское хозяйство в системе производственных, технологических, организационных и институциональных связей с другими отраслями национального хозяйства и (через внешнюю торговлю) с национальными хозяйствами других стран. Упрощенно эту систему связей можно представить как обмен продуктами; сельское хозяйство выступает потребителем средств

<sup>2</sup> Такая технология достигается уже на стадии монополистического капитализма, а на стадии государственно-монополистического она становится как бы обязательной, т.к., во-первых, обзаводится соответствующим техническим и технологическим элементами, которые ведут организацию общественных отношений и даже жестко детерминируют ее (что видно уже на примере трестов и компаний), а во-вторых, обзаводится также и институциональной формацией, т.е. соответствующими органами в виде ли министерств, фирм, компаний, холдингов и т.д. В условиях глобализации (что видно хотя бы на примере саммитов G-8, G-20, проведенных в прошлом году) потребность в координации (как начальной стадии планирования) повышетсякратно; о чем см.: *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. М.: Мысль, 2003.

<sup>3</sup> «Подобно тому, — писал К. Маркс, — как процесс труда при капиталистическом способе производства выступает только как средство для процесса возрастания стоимости, точно так же воспроизводство выступает только как средство воспроизвести авансированную стоимость в качестве капитала, т.е. в качестве самовозрастающей стоимости». *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 578–579.

производства (в первую очередь, в виде техники, технологии, машин, оборудования, запасных частей к ним, горюче-смазочных материалов, а также различного рода сооружений, без которых не может вестись нормальной производственный процесс в отрасли), продуктов питания, одежды, предметов культурно-бытового назначения, а также семян, скота и т.д. В то же время оно производит сельскохозяйственные продукты, которые выступают в других отраслях в виде сырья, материалов, продуктов питания, основных средств производства. Динамика сельского хозяйства зависит от того, насколько активно происходит этот процесс обмена, т.е. насколько активно сельское хозяйство реализует свою продукцию в обмен на продукцию других отраслей. В системе товарно-денежных отношений, регулируемых рыночным механизмом обмена, активность обмена зависит:

- 1) от потребности в продукции сельского хозяйства у других отраслей;
- 2) от производства конкурентоспособной продукции национальным сельским хозяйством;
- 3) от потребности самого сельского хозяйства как в своей собственной продукции, так и в продукции других отраслей<sup>4</sup>. Резюмируя все возможные факторы, можно сказать, что динамика сельского хозяйства определяется: объемом производимой продукции, спросом на нее у других отраслей национального хозяйства и эквивалентностью обмена произведенной в сельском хозяйстве продукции с продукцией, произведенной в других отраслях.

Теперь попытаемся, используя данные положения, оценить состояние воспроизводственного процесса<sup>5</sup>. По ситуации 2004 года (годы ранее мы не берем во внимание, т.к. с этого года начинают действовать устойчивые рыночные тенденции в отрасли) следует, что сельскохозяйственными предприятиями было произведено продукции на 535,4 млрд руб. С учетом того, что потребность внутри отрасли в своей продукции составляет около 9%, объем продукции собственного производства, направляемой на собственные нужды, составил 48,2 млрд руб. В результате первого вычитания отрасль имела в чистом виде 487,2 млрд руб. продукции, которой могла быть использована по межотраслевому обмену. При стоимости основных производственных фондов на 1 января 2005 года в размере 4 217,2 млрд руб. и норме амортизации 11% следует, что 464,1 млрд руб. из произведенной продукции СХП обязаны были авансировать в основные производственные фонды, чтобы воспроизводственный

<sup>4</sup> Например, с развитием научно-технического (а порой даже и просто технического) прогресса продукция, которую производит сельское хозяйство, в самом сельском хозяйстве уже не находит столь широкого применения, как в доиндустриальный период. Например, лошадь как техническое средство, которое в условиях отсутствия технических средств и средств передвижения имело высокий спрос, с появлением техники и транспорта менее необходима. Очевидно, что такая судьба ждет также и другие продукты сельского хозяйства. Например, семена, племенной скот и т.д.

<sup>5</sup> Мы будем исследовать воспроизводственный процесс лишь в укладе сельскохозяйственных предприятий. Данное ограничение вносит своеобразное упрощение в исследование. Но такой выбор связан с тем, что в этом укладе, в отличие от других, и в первую очередь домашних хозяйств, есть возможность более точно узнать все пропорции, тогда как в других такие пропорции весьма часто сложно поддаются аппроксимации. Наличие такого положения в сельском хозяйстве позволяет предложить одну «методологическую новинку» — рассматривать другие уклады (домашние хозяйства и фермерские, крестьянские) в качестве экзогенного фактора по отношению к отечественному сельскому хозяйству.

процесс протекал в нормальных пропорциях. Стало быть, в чистом виде остается 23,1 млрд руб. При среднегодовой численности занятых в укладе 2,9 млн чел. и среднегодовой заработной плате 2 791,8 руб. следует, что 8,1 млрд руб. следует выделить на «восстановление рабочей силы». Вычитая все названные затраты, получаем объем средств (15,0 млрд руб.), которыми располагал или же мог располагать уклад СХП для ведения расширенного воспроизводства.

Мы использовали упрощенную модель воспроизводства и логику здравого смысла, которые указывают на то, что уже к середине 90-х годов произошло нарушение в воспроизводственном процессе основного системообразующего уклада сельского хозяйства. В последующие годы ситуация еще более усугублялась, и в результате произошло разрушение не только технического и технологического, но и всего воспроизводственного процесса в отрасли [3].

Введем в приведенную схему два дополнительных элемента. Первый — технический и технологический прогресс, т.е. позволим воспроизводственному процессу развиваться ускоренно за счет технических средств. Второй — удвоение ВВП к 2010 году. Какой должна быть формализация двух названных элементов?

Второй элемент в данной модели, собственно, занимает сугубо формальное значение, и им можно будет пренебречь, т.к. он учитывается в первом. Что же касается первого, то его формализация состоит в том, что цены на новую технику и технологии растут выше, чем на существующую. Учитывая оба дополнения, полагаем, что для того, чтобы вести техническое перевооружение, модернизацию основных средств, требуется увеличить объем выделяемых средств с амортизации не на коэффициент 1,0, а на коэффициент 1,4–1,7 [4]. Можем ли мы при существующих ценах на сельскохозяйственную продукцию, защите внутреннего рынка, системе кредитования сельского хозяйства и т.д. и т.п. получить этот результат? Очевидно, что нет.

Итак, приведенные эмпирические данные и теоретические положения позволяют сделать вывод: нынешний кризис в национальном сельском хозяйстве был вызван кризисом в воспроизводстве. Причинами, обусловившими его появление и развитие, следует признать то, что 1) сельское хозяйство не смогло (или не могло) производить такое количество и такого качества продукцию, на которые возникала потребность в народном хозяйстве (главным образом, у населения и отраслей, потребляющих данную продукцию); 2) наличие явного диспаритета в обмене между сельским хозяйством и отраслями, производящими продукцию, в которой имела потребность у сельского хозяйства (производство тракторов, сеялок, комбайнов, комбикормов, минеральных удобрений, горюче-смазочных материалов, материалов защиты растений и животных, а также финансовых и кредитных услуг и т.д.). В результате сельское хозяйство не получало от других отраслей за свою продукцию необходимое количество средств производства, а «сельский труженик» не мог на полученные доходы приобрести продукты питания, предметы культуры, одежду и т.д., т.е. обеспечивать нормальное развитие рабочей силы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Гайдар Е.Т.* Гибель империи. Уроки для современной России. М.: РОССПЭН, 2006.
2. *Глазьев С.* Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // *Российский экономический журнал*. 2009. № 3.
3. *Глазьев С.* Состоится ли переход российской экономики на инновационный путь развития? // *Российский экономический журнал*. 2008. № 1–2.
4. *Глазьев С.Ю.* Экономическая теория технического развития. М.: Прогресс, 1990.
5. *Леонтьев В.В.* Межотраслевая экономика. М., 1997.
6. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 578–579.
7. *Туган-Барановский М.И.* Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. 3-е соверш. перераб. изд. СПб., 1914.
8. *Хошимура Шиндзабуро.* Теория воспроизводства и накопления капитала. М., 1978.

## МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**МИРСКАЯ С.Ю.,**

кандидат физико-математических наук, доцент,  
кафедра экономики и прикладной математики,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: smirskaya@mail.ru

Разрабатывается математическая модель для прогноза реакции параметров состояния торговой фирмы на различные варианты управляющих воздействий. В качестве моделируемых параметров выступают прибыль предприятия, денежные средства в товаре и инвестиции. Предлагаемая модель позволяет осуществлять количественный прогноз изменения во времени указанных параметров в зависимости от принимаемых управленческих решений.

**Ключевые слова:** математическая модель; торгово-закупочная деятельность; управленческие решения; прогноз параметров состояния.

The mathematical model is developed for the forecast of reaction of parameters of a condition of trading firm for various variants of operating influences. As modeled parameters the enterprise profit, money resources in the goods and the investment acts. The offered model allows to carry out the quantitative forecast of change in time of the specified parameters depending on accepted administrative decisions.

**Keywords:** mathematical model; trading-purchasing activity; administrative decisions; the forecast of parameters of the condition.

**Коды классификатора JEL:** C61, F14.

Успешное ведение торгово-закупочной деятельности сопряжено с необходимостью анализа и прогнозирования основных параметров состояния торгово-закупочной фирмы. При этом желательно иметь возможность анализа изменения указанных параметров в зависимости от принимаемых и реализуемых руководством фирмы решений (управленческих воздействий). Попытка решения данной проблемы была предпринята в [3], где работа предприятия оптовой торговли моделировалась системой из двух обыкновенных дифференциальных уравнений (ОДУ) в виде:

$$\begin{cases} \frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n_o} B + \frac{1}{n_o} [k(1+\alpha) - (1-k)z_x] A - \frac{1}{n_o} \left[ Z_{x,y} + \frac{K_s}{t_s} + K_s \cdot \beta \cdot \left(1 - \frac{n}{t_s}\right) + I_0 \right] \\ \frac{dA}{dt} = \frac{1}{n_o} [(1-k_1) \cdot B - k \cdot A + S] \end{cases}, \quad (1)$$

с начальными условиями:

$$B(0) = B_0; \quad A(0) = A_0 \quad (2)$$

где  $B_0$  и  $A_0$  — прибыль и денежные средства в товаре в начальный момент времени;  $B$  — объем прибыли;  $A$  — объем денежных средств, вложенных в товар;  $k$  — доля реализованного за рассматриваемый интервал времени (месяц) из имеющегося в магазине товара, относительные единицы;  $\alpha$  — торговая наценка на товар, относительные единицы;  $z_x$  — переменная часть в доле затрат на хранение товара в его себестоимости, относительные единицы;  $Z_{к.у.}$  — коммерческие и управленческие расходы, связанные с приобретением товара и оплатой административно-управленческого персонала за рассматриваемый период времени, руб.;  $K_3$  — кредитный заем, руб.;  $t_3$  — число частичных равномерных погашений (возвратов) кредита за весь период кредитования;  $\beta$  — ставка кредита за рассматриваемый период времени между равномерными погашениями кредита (например, месяц), относительные единицы;  $n$  — число погашенных долей кредита;  $I_0$  — постоянные отчисления за анализируемый интервал времени в инвестиции, руб.;  $S$  — постоянная часть товарного запаса.

Обеспечение режима работы предприятия, формирующего максимальную прибыль, является целью его работы. Максимальная прибыль достигается за счет оптимального управления параметрами  $A$  и  $B$ . Именно они рассматриваются в качестве динамических переменных в разработанной математической модели.

Однако, как показал опыт эксплуатации модели (1)–(2), ей присущ определенный недостаток. Суть его заключается в том, что в процессе моделирования отсутствует возможность «изъятия» из оборота доли прибыли, обеспечивающей необходимый остаток оборотных средств. Попытка решения данной проблемы путем введения в дифференциальное уравнение постоянных отчислений в инвестиции приводит к некоторому нарушению идеологии моделирования — величина  $I_0$  не всегда постоянная на интервале моделирования.

**Цель статьи** — построение системы ОДУ, описывающей динамику изменения прибыли, запаса готовой продукции и инвестиционной составляющей для предприятия оптово-розничной торговли.

В работе использована методика, применяемая в [4] для описания сложных технических объектов системами линейных ОДУ и оказавшаяся приемлемой для описания экономических процессов. Такой подход к проблеме позволяет рассматривать процесс в динамике, прогнозировать изменение экономической ситуации во времени и оценивать влияние отдельных управленческих решений на результаты работы предприятия в будущем. Иными словами, в работе предпринята попытка построения модели для прогнозной количественной оценки торгово-закупочной деятельности предприятия оптово-розничной торговли.

Главная проблема в моделировании изучаемого процесса заключается в сложности измерения спроса [1, 2], то есть определении значения коэффициента  $k$ , связанного с особенностями насыщения рынка. Спрос на конкретный

товар очень сильно зависит от маркетинговой политики предприятия, а также от психологии потребителя и временного интервала рассмотрения процесса. Возможность моделирования работы предприятия оптово-розничной торговли при варьировании коэффициента  $k$  в диапазоне его потенциально возможного изменения позволяет получить прогнозные варианты развития.

Разработанная математическая модель позволяет оценивать в динамике изменение прибыли и товарного запаса магазина (в денежном эквиваленте) под влиянием практически всех значимых факторов. Предложенная модель является достаточно простой, но, тем не менее, она позволяет описывать различные варианты (прогнозы) развития предприятия и давать количественные оценки протекающим в нем экономическим процессам.

Ценность модели в виде (1)–(2) состоит в том, что она позволяет оценивать тенденции в развитии экономической ситуации в зависимости от основных параметров, влияющих на нее (торговой наценки на товар, себестоимости хранения товара в магазине, погашения кредита и процентов по кредиту, издержек поставки товара в магазин и размера постоянной части складского запаса товара). Иными словами, модель позволяет прогнозировать траектории развития предприятия при интересующих нас начальных условиях и значениях всех влияющих на экономическое положение торгового предприятия показателей.

Фактически часть прибыли, необходимая для пополнения товарных запасов, направляется на приобретение продукта (оборотный капитал), а оставшаяся ее часть — на инвестирование в другие сферы. Для реальной оценки размера части прибыли, формирующей товарный запас, и части прибыли, направляемой в инвестиционные проекты, в модель необходимо внести усовершенствования. Последние должны учитывать следующие обстоятельства:

- направляемая на пополнение товарного запаса часть прибыли не должна увеличивать запас выше допустимой нормы;
- в случае если запас в магазине достигает своего максимально допустимого значения, вся прибыль направляется на инвестирование;
- в случае если запас в магазине достигает своего минимально допустимого значения, вся прибыль направляется на его пополнение.

Осуществим разработку на базе (1)–(2) математической модели, позволяющей в процессе динамического моделирования управления торговым предприятием корректировать величину прибыли, направляемой в оборотный капитал за счет направления части выручки на инвестирование. Указанная корректировка должна осуществляться итерационно в процессе моделирования таким образом, чтобы запас товара в магазине находился в допустимом диапазоне его изменения, а коэффициент  $k$  позволял моделировать реальный спрос на товар в рассматриваемый период времени.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- ◆ модифицировать второе дифференциальное уравнение в (1)–(2), описывающее скорость изменения оборотного капитала, с целью динамического поддержания товарного запаса в допустимом диапазоне его изменения;
- ◆ построить ОДУ, моделирующее изменение объема капитальных вложений в инвестирование;

- ◆ построить математическую модель, реализующую поставленную в статье цель.

В связи с тем, что первое уравнение в математической модели (1)–(2) подвергается корректировке в направлении динамического учета части выручки, направляемой в инвестиции, скорректируем соответствующее уравнение баланса. Для этого исключим из него параметр  $I_0$ .

В результате уравнение баланса прибыли запишется в виде:

$$B = W - C_n - (1 - k_1)B - \Delta K - \beta K,$$

или

$$B = k(1 + \alpha)A - (1 - k)z_x A - Z_{к.у.} - \frac{K_3}{t_3} - K_3 \cdot \beta \cdot \left(1 - \frac{n}{t_3}\right). \quad (3)$$

Отнесем все слагаемые (3) к приемлемому для нас в ОДУ временному интервалу. Для этого разделим все слагаемые (3) на  $n_\partial$  — число дней в рассматриваемом интервале времени. В результате уравнение преобразуется к виду:

$$\frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n_\partial} B + \frac{1}{n_\partial} [k(1 + \alpha) - (1 - k)z_x] A - \frac{1}{n_\partial} \left[ Z_{к.у.} + \frac{K_3}{t_3} + K_3 \cdot \beta \cdot \left(1 - \frac{n}{t_3}\right) \right]. \quad (4)$$

Построим линейное ОДУ, описывающее скорость изменения объема инвестиционного капитала. Для этого запишем уравнение баланса инвестиционного капитала в виде:

$$I = k_1 \cdot B - \Delta B + I_0 \quad (5)$$

где  $\Delta B = k_1 \cdot B \cdot \delta$  — налоговое отчисление, руб.;  $\delta$  — ставка налога на прибыль, относительные единицы;  $I_0$  — размер постоянных отчислений из выручки в инвестиционный капитал.

Отнесем все слагаемые (5) к приемлемому для нас в ОДУ временному интервалу, например, к одному дню. Для этого разделим (5) на число дней в рассматриваемом интервале времени. Запишем  $\frac{dI}{dt}$  в левой части тождества и перенесем  $\frac{I}{n_\partial}$  в его правую часть. В результате получим искомое линейное ОДУ в виде:

$$\frac{dI}{dt} = \frac{1}{n_\partial} [k_1 \cdot B \cdot (1 - \delta) - I + I_0]. \quad (6)$$

Объединение второго уравнения из (1)–(2) с (4) и (6) приводит нас к искомой системе:

$$\begin{cases} \frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n_\partial} B + \frac{1}{n_\partial} [k(1 + \alpha) - (1 - k)z_x] A - \frac{1}{n_\partial} \left[ Z_{к.у.} + \frac{K_3}{t_3} + K_3 \cdot \beta \cdot \left(1 - \frac{n}{t_3}\right) \right] \\ \frac{dA}{dt} = \frac{1}{n_\partial} (1 - k_1) \cdot B - \frac{1}{n_\partial} kA + \frac{1}{n_\partial} S \\ \frac{dI}{dt} = \frac{1}{n_\partial} k_1 \cdot (1 - \delta) \cdot B - \frac{1}{n_\partial} I + \frac{1}{n_\partial} I_0 \end{cases} \quad (7)$$

с начальными условиями:

$$B(0) = B_0; \quad A(0) = A_0; \quad I(0) = I_0 \quad (8)$$

где  $B_0$ ,  $A_0$  и  $I_0$  — прибыль предприятия, денежные средства в товаре в магазине и инвестиционные капиталовложения в начальный момент времени.

Связи между элементами системы формулируются системами линейных дифференциальных уравнений, а искомые переменные отражают социально-экономическую природу элементов. Математическая интерпретация схемных решений систем поддержки принятия управленческих решений торгово-закупочной деятельностью позволяет найти скорость достижения предельных значений выручки от реализации товара, объема денежных средств в товаре и изымаемых из оборота денежных средств. При использовании разработанного математического аппарата решения по управлению торгово-закупочной деятельностью предприятия принимаются не с точки зрения предпринимательской интуиции руководителей, а с позиции коммерчески эффективного, научно выверенного подхода.

Уравнения, формализующие поведение элементов системы во времени, составляются на основе эконометрических зависимостей. Коэффициенты при переменных в уравнениях описывают свойства элементов системы в процессе их взаимодействия. Специфические характеристики предприятия (аренда торговых площадей, содержание помещения, зарплата персонала и т.д.) и количество товара в денежном эквиваленте задаются начальными условиями.

Решение системы (7)–(8) представляет собой сумму частного и общего решения. Частное решение или предельные значения находятся методом Гаусса из условия стационарности процесса. Общее решение системы находится методом Рунге—Куты или аналитическими методами, описанными в [4].

Разработанная математическая модель (7)–(8) экономической системы предприятия оптово-розничной торговли с учетом инвестиционной деятельности позволяет оценивать в динамике изменение прибыли, товарного запаса (в денежном эквиваленте) и внешние инвестиции под влиянием различного рода факторов. Предложенная модель позволяет корректировать результаты анализа работы предприятия по модели (1)–(2) в плане ограничения роста запаса товарного запаса и делает более адекватным описание исследуемой системы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев М.Ю., Пильник Н.П., Поспелов Н.Г. Эконометрическое исследование и модельное описание деятельности современной российской банковской системы / Вычислительный центр им. А.А. Дородницына РАН. 2008.
2. Андреев М.Ю., Поспелов Н.Г., Поспелова И.И., Хохлов М.А. Технология моделирования экономики и модель современной экономики России. М.: МИФИ, 2007. 262 с.

3. *Мирская С.Ю., Сидельников В.И., Хбликян А.К.* Динамическая модель управления предприятием оптовой торговли // Научная мысль Кавказа. Ростов н/Д: Северо-Кавказский научный центр высшей школы, 2006. Приложение № 13.
4. *Сидельников В.И., Мирская С.Ю.* Математическое моделирование автономных систем теплового снабжения // Северо-Кавказский научный центр высшей школы. Серия: Актуальные проблемы науки. Ростов н/Д, 2004. 167 с.

## СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ ТЕРРИТОРИИ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

**ЛАЙПАНОВ У.М.,**

преподаватель,  
кафедра бухгалтерского учета и аудита,  
Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,  
369000, КЧР, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36;

**БИТОВА З.Х.,**

соискатель,  
кафедра управления качеством и недвижимостью,  
Кабардино-Балкарская государственная  
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,  
360030, КБР, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в

В статье рассмотрены причины структурных изменений в народном хозяйстве. Показаны необходимые соответствующие преобразования в региональной экономике путем создания производственных комплексов.

**Ключевые слова:** перестройка; структура; экономика; регион; производственные комплексы; стратегия.

Reasons of the structured changes are considered in article to public facilities. They are shown necessary corresponding to transformations in regional economy by creation production complex.

**Keywords:** realignment; structure; economy; region; production complexes; strategy.

**Коды классификатора JEL:** R11.

Структурные изменения в народном хозяйстве, которые в значительной мере обусловлены формированием рыночных отношений, неизбежно приводят к необходимости соответствующих преобразований в инвестиционном агропромышленном комплексе. Эти преобразования происходят как в целом по стране, так и на уровне регионов.

Главными условиями активизации инвестиционной деятельности являются формирование в стране благоприятного инвестиционного климата, оживление производства, нормализация платежно-финансовой дисциплины, развитие

системы государственных гарантий, стимулирующих инвестиции в реальный сектор экономики [1].

В условиях кризиса при сокращении объемов капитальных вложений неизбежны изменения в территориальном размещении агропромышленного комплекса по регионам и внутри них, диверсификация деятельности сельскохозяйственных организаций, сокращение потребностей в материально-технических ресурсах, ориентации инвестиционной политики на реализацию народнохозяйственных программ, изменение направленности в АПК с отраслевого (ведомственного) уровня на обеспечение интересов региона.

Чтобы решить вопросы качественного изменения в аграрной отрасли, необходимы новый комплексный подход к проблемам повышения эффективности инвестиционной, сельскохозяйственной деятельности и использование принципиально иных критериев и методов экономической оценки инвестиционных программ, проектов и результатов их реализации.

Активизация инвестиционной деятельности должна быть обеспечена мерами государственной поддержки. Опыт многих стран, в том числе и тех, экономика которых находится в кризисном состоянии, также свидетельствует о том, что без научно обоснованных и законодательно закрепленных мер государственного протекционизма выход экономики и ее отраслей из кризиса практически невозможен [1, 4].

Главными определяющими источниками инвестирования должны быть внутренние ресурсы российских инвесторов. Но для этого должны быть созданы условия, при которых свободные финансовые ресурсы страны используются, в первую очередь, для ее собственного развития, а не «уплывают» за рубеж. В России хронический недостаток финансовых средств в существенной мере обусловлен этим фактором. Отечественный капитал предпочитает не участвовать в обновлении и модернизации производства в России. Дефицит капитальных вложений и особенно в сфере материального производства обусловлен и другими факторами, в том числе разбазариванием средств, которые раньше резервировались для модернизации и расширения промышленного и сельскохозяйственного производства, а также инфраструктуры.

Необходимы изменения в системе и методах государственного регулирования развития инвестиционно-агропромышленного комплекса с ориентацией на интересы регионов. Правительство России уже предприняло ряд мер в этом направлении. Почти во всех краях и областях завершено формирование комитетов (департаментов) по сельскому хозяйству, что должно обеспечить установление деловых связей с регионами. Рассматривая состояние и перспективы развития инвестиционно-агропромышленной деятельности на уровне регионов, необходимо принимать во внимание условия и факторы развития экономики всей страны и ее отраслей. Главное — это кризисное состояние экономики всех отраслей и серьезное снижение инвестиционной активности. Рыночная экономика вызвала к жизни новые формы отношений для предприятия, при которых традиционный подрядный способ ведения работ и финансовых расчетов не является единственным, а для некоторых организаций и главным в их производственно-коммерческой деятельности. Сегодня большинство ор-

ганизаций АПК прибегают к строительству на средства вкладчиков, а также на заемные средства (кредиты) и собственные финансовые средства. Осуществляются структурные преобразования производственной базы жилищного строительства, направленные на обеспечение выпуска современных конкурентно-способных материалов, изделий и конструкций. Идут техническое перевооружение и реконструкция действующих производств, цехов и технологических линий. Всего за 3 последних года модернизировано около 150 базовых объектов отрасли. С другой стороны, производственные перерабатывающие мощности используются на 35–50%. Незагруженную же их часть нельзя рассматривать как резервную, поскольку такие мощности не соответствуют изменившейся структуре спроса, и в связи с этим требуется замещение устаревшего производственного потенциала, оказавшегося невостребованным рынком. С учетом данных обстоятельств необходимо активнее преобразовывать структуру производственной базы АПК, с тем, чтобы в ближайшие годы выйти на выпуск продукции, отвечающей мировым стандартам.

Во многих регионах создается конкурентная среда как важный рычаг повышения эффективности АПК.

Формирование благоприятных условий для наращивания капиталовложений становится определяющим для технического перевооружения и модернизации производственного потенциала отрасли, снижения издержек и устранения препятствий для активизации инвестиционной деятельности. Одним из основных направлений ее активности и привлечения дополнительных средств в экономику должно стать развитие системы конкурсного размещения централизованных ресурсов по оценкам высокой экономической эффективности инвестиционных проектов на принципах долевого участия государства в их финансировании. Ведь каждый вложенный 1 млн руб. государственных инвестиций дает возможность привлечь до 4 млн руб. средств инвесторов, выигрывающих тендеры. Другое направление повышения инвестиционной активности — усиление роли амортизационной политики [1].

Чтобы создать условия для накопления предприятиями дополнительных инвестиционных финансовых ресурсов, нужны механизмы ускорения амортизации на принципах, принятых в мировой практике. При этом важно установить, что в случае расходования средств не по целевому назначению, они должны включаться в налогооблагаемую прибыль и соответственно облагаться налогом.

Еще одним источником инвестирования развития основных производственных фондов АПК является прибыль, доля которой в общем объеме инвестиций отрасли составляет менее 20% [3].

В условиях рыночной экономики перед организациями АПК возникает проблема повышения прибыльности своей работы.

Организациям в настоящее время приходится действовать в новых, непривычных и еще не до конца осмысленных условиях, которые выдвигает рыночная экономика. Основные проблемы обеспечения устойчивой прибыльности связаны как с внешними экономическими факторами (состояние экономической среды, монополизация, условия заключения контрактов, уровень налого-

обложения, уровень инфляции), так и с внутренними факторами (уровень хозяйствования и управления сельскохозяйственной организации, степень мобильности организации, производственная загрузка, себестоимость продукции, надежность и обусловленность производственных связей, наличие стратегий развития организации, постановка маркетинговых исследований).

Внешние факторы практически не поддаются управлению отдельной фирмой, и основная нагрузка по улучшению финансовых показателей приходится на внутренние факторы. Одним из факторов, влияющих на прибыль, среди всего разнообразия действий является снижение издержек производства. Конкуренция между отечественными и иностранными сельскохозяйственными фирмами достигла уровня, характерного для развития рынков в большинстве европейских стран, что и предполагает смещение акцентов управленческой работы в сторону поиска путей, направленных на оптимизацию производственной деятельности и выявление путей снижения производственных затрат.

Существующая кредитная политика в нашей стране не позволяет предприятиям и организациям пользоваться кредитами для инвестирования своих проектов. Пользование кредитами банков из-за высоких процентных ставок разорительно не только для малорентабельных, но и для высокорентабельных организаций. Да и выделение долгосрочных кредитов при существующей кредитной политике для банков менее выгодно, чем краткосрочных, а надежность их возврата весьма проблематична. В результате банки отдают предпочтение краткосрочным кредитам и в основном в коммерческую сферу [4]. По этой причине доля кредитов в объеме капитальных вложений организаций АПК за последние годы не превысила 5%.

Новая инвестиционная политика, подкрепленная на федеральном и региональных уровнях соответствующими законодательно-правовыми актами и реализуемая через инвестиционные программы, должна стать основным регулятором повышения эффективности использования инвестиций и обеспечить сокращение бюджетных ассигнований на инвестиции в АПК.

Поэтому необходимо принятие государственных мер, направленных на побуждение приоритета кредитования производственных инвестиционных проектов всеми кредиторами. Для успешного решения проблемы финансового обеспечения инвестиций в развитие материально-технической базы АПК нужна поддержка государства. Между тем государственная поддержка организаций и предприятий остается на низком уровне и имеет тенденцию к снижению. За последние годы государственные бюджетные ассигнования в развитие агропромышленного комплекса сократились в десятки раз [2].

Реформирование производственной базы АПК должно обеспечиваться на основе модернизации и реконструкции производства и рыночных отношений удовлетворения спроса в современных материалах, изделиях, конструкциях, приборах и оборудовании, конкурентоспособных по цене и качеству с аналогичной импортной продукцией. Организациям должно быть выгодно покупать отечественную продукцию непосредственно на предприятиях, экономя при этом на транспортных расходах, пошлинах и торговых наценках по сравнению с импортными товарами.

Для современного этапа развития сельскохозяйственного рынка в России характерны неоднозначность и постоянная изменчивость условий осуществления предпринимательской деятельности организациями АПК.

Осложнение условий осуществления предпринимательской деятельности организаций АПК приводит их к корректировке целевых задач в выбранных зонах хозяйствования, перестройке рыночной стратегии, неэффективному использованию имеющегося производственно-экономического потенциала. Все это происходит по многим объективным и субъективным причинам. По объективным — так как очень значительны последствия обострения финансово-экономического кризиса и сохраняется невысокая конкурентоспособность отечественных производителей. По субъективным — так как продовольственный рынок находится в состоянии становления и у основных его участников отсутствует существенный опыт работы в рыночных отношениях. Ими недостаточно аналитически обосновывается выбранная рыночная стратегия, не осуществляется целенаправленный поиск резервов, обеспечивающих восприимчивость организаций к изменению режимов функционирования.

Устранение негативного влияния выделенных причин и активизация предпринимательской деятельности участников рынка в большей степени зависят от того, насколько ими будут учитываться основные свойства рыночной среды и вытекающие из них требования к хозяйствующим субъектам [1].

Считаем, что четкое представление достоинств и реальное понимание возможных сложностей работы в рамках различных организационно-правовых форм, потенциально создают у менеджеров организаций АПК хорошие предпосылки для реализации рыночных возможностей [1, 3].

Обеспечение тесного взаимодействия рыночной среды и предпринимательских структур базируется не только на выборе оптимальной организационно-правовой формы, но и на системном подходе к изучению и планированию работы организаций. С этих позиций организации рассматриваются как сложная система, которой присуще и свойство целостности. Оно означает способность системы найти наилучший вариант соотношений между элементами. При этом необходимо установить такие связи между ними, которые позволяют системе сохранить, стабилизировать и развивать свое существование, поддерживая все жизненно важные параметры на уровне, соответствующем поставленным целям [4].

Современные экономические теории деятельности фирмы предусматривают различные подходы к заданию для их жизненно важных системных параметров функционирования на рынке. Один из наиболее распространенных подходов [2, 4] связан с выбором целевых установок предпринимательской деятельности, в качестве которых могут использоваться:

- максимизация текущей прибыли;
- ограничение размеров получаемой прибыли;
- долгосрочный рост прибыли;
- увеличение доходов от реализации (продаж).

Реальные возможности достижения первой традиционной цели во всех случаях ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую

фирмой продукцию. Но и при этом максимизация текущей прибыли остается основным мотивом деятельности любой фирмы, ибо без этого она не будет иметь достаточных средств для постоянного развития своего производственно-экономического потенциала и не выдержит в конкурентной борьбе. Существует два основных вида критики данного подхода:

- ◆ фирма не имеет достаточно полной информации о спросе, расходах и о действиях конкурентов, чтобы в планах предусмотреть исчерпывающий комплекс мер по максимизации прибыли;
- ◆ фирма в большей степени стремится к получению не максимальной, а реально возможной прибыли, исходя из правила следования за лидером в ценообразовании.

Альтернативным взглядом на теорию максимизации текущей прибыли является концепция ограничения размеров получаемой прибыли в конкретном периоде времени. Ею предусматривается, что фирмы стремятся достигнуть одновременно несколько потенциально противоречивых рыночных целей и достаточно получить прибыль по одной из них. Как правило, это утверждение распространяется на крупные фирмы, которые уже имеют удовлетворительную прибыль. Менеджеры таких фирм стремятся получить минимально необходимый или контрольный уровень прибыли и сохранить многопрофильность деятельности для обеспечения большей восприимчивости к изменениям в условиях функционирования. Они не очень заинтересованы в прибыли выше этого уровня, т.к. в противном случае возникает односторонность рыночной стратегии фирмы.

Как в первом, так и во втором случае целевые установки ориентированы на ближайший краткосрочный период. Противоположностью им является теория долгосрочного роста прибыли. Сутью данной концепции является предположение, что менеджеры стремятся сдвинуть кривые издержек и доходов таким образом, чтобы гарантировать получение прибыли в перспективе, т.е. максимизировать долгосрочную прибыль. Вопрос здесь в том, является ли долгосрочный рост прибыли результатом целенаправленных действий менеджеров, или он объективно возможен сам по себе в связи со складывающейся рыночной конъюнктурой.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XIX–XX вв.). М.: «Энциклопедия российских деревень», 1995.
3. Федюкин В.К. Управление качеством процессов. СПб.: Питер, 2004. С. 14.
4. Черняков Б.А. Калифорнийская модель аграрного сектора США. М.: «Энциклопедия российских деревень» — ВИАПИ им. А.А. Никонова, 2007.

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕГИОНЕ

**ШАРДАН С.К.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра бухгалтерского учета и аудита,  
Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,  
369000, КЧР, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36;

**ЛАЙПАНОВ У.М.,**

преподаватель,  
кафедра бухгалтерского учета и аудита,  
Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,  
369000, КЧР, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

В статье рассмотрены проблемы социально-экономического развития депрессивного региона, показаны особенности формирования аграрно-промышленного комплекса в регионе.

**Ключевые слова:** проблемы; сельское хозяйство; промышленность; регион; развитие; стратегия.

In article are considered problems social-economic development депрессивного region, are shown particularities of the shaping agrarian-industrial complex in region.

**Keywords:** problems; agriculture; industry; region; development; strategy.

**Коды классификатора JEL:** Q13, Q18.

При нынешней катастрофической ситуации депрессивного региона — Карачаево-Черкесской Республики, восстановление экономики следует начинать с аграрного производства. Сельское хозяйство КЧР — это стратегически важная отрасль экономики, обеспечивающая оптимальное развитие всех отраслей АПК республики и, вместе с тем, продовольственную безопасность СКФО.

В сельском хозяйстве региона сейчас много проблем, но во всем их многообразии незамедлительного решения заслуживают следующие: создание нормального экономического климата на селе и образование такого механизма, который способен вывести аграрный сектор из тупика.

Финансовые вливания в аграрный сектор необходимы для того, чтобы избежать диспропорций в развитии всего агропромышленного комплекса.

К сожалению, эти истины не всегда воспринимаются должным образом при определении направлений аграрной политики государства. Из года в год доля расходов на развитие сельского хозяйства сокращается и в настоящее время достигает критического уровня.

Сельскому хозяйству возвращают примерно десятую часть из того, что получает от него государственный бюджет. А госбюджет, даже при нынешнем положении сельского хозяйства, приблизительно на 20% в своей доходной части формируется за его счет.

Недостаток собственных средств, резкое сокращение долгосрочного кредитования и бюджетной поддержки привели к прекращению нормальной инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве. Объем инвестиций за пятнадцать лет постоянно снижается.

Капитальные вложения в агропромышленный комплекс существенно сократились, что разрушило воспроизводственный процесс, подорвало даже простое производство. Изношенность основных фондов увеличилась почти до 40%.

Сельские товаропроизводители оказались неплатежеспособными банкротами (во всяком случае, по формальным показателям) [4]. Этот финансовый и инвестиционный провал, как цепная реакция, распространил свое действие на такие отрасли, как тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, автопромышленность и т.п.

Государственная поддержка сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса сейчас выступает как безусловное требование современного состояния экономики. Но при этом встает важный вопрос: откуда взять значительные средства, необходимые для решения данной проблемы? Экономика страны разрушена, финансовая система подорвана, в бюджете зияют огромные прорехи. В данной ситуации нельзя ограничиться частичными мерами, на которые акцентируется внимание правительства.

1. Рассматриваемую проблему не разрешить без коренного изменения самого курса реформ и определенного ограничения сферы приватизации.

В настоящее время источниками значительных накоплений могут быть некоторые природные и коммерческие монополии, в частности: добыча и продажа нефти и газа, продажа древесины, других видов природного сырья. В этих сферах должна быть восстановлена безусловная государственная монополия [2].

Среди непосредственных производителей, в том числе и сельскохозяйственных, сложилась мощная паразитическая прослойка, занимающаяся, с точки зрения норм цивилизованного рынка, тем, что с полным основанием можно назвать грабежом. По ряду экономически развитых стран производители за сельскохозяйственную продукцию получают от 65 до 75% розничной цены. Данные по нашему сельскому хозяйству свидетельствуют о том, что эта доля не превышает в среднем 25–30%.

2. Для нормализации такого положения требуется решить проблему управления агропромышленным комплексом и повышения роли государственного регулирования развития аграрного сектора. Установление обоснованных свя-

зей между производителями и потребителями с ограничением спекулятивного посредничества — это одна из сторон проблемы регулирования, а вторая — это утрата управляемости процессами, происходящими в агропромышленном комплексе.

3. Переход к экономическим методам регулирования развития производства требует установления государственного контроля движения цен. Бесконтрольность способствует росту их диспаритета на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Суммы, возникающие в результате этого, в два с лишним раза превышают размер бюджетных ассигнований, выделяемых на развитие АПК. Происходит огромная перекачка средств из сельского хозяйства в другие сферы экономики. Удельный вес убыточных хозяйств составляет сейчас около 70%. Сам рынок не сможет ликвидировать диспаритет, а если это и произойдет, то ликвидируются сами предприятия вместе с сельскохозяйственным производством [4].

В этой связи необходимо: установить гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, обеспечивающие возмещение издержек производства и позволяющие осуществлять расширенное воспроизводство; стабилизировать цены на энергоносители для сельского хозяйства и ограничить их рост на другие основные виды материально-технических ресурсов, потребляемых в сельском хозяйстве.

4. Нуждается в совершенствовании и система налогообложения.

Для предприятий АПК тяжесть налогообложения непосильна. Налогообложение должно проводиться с учетом сложившейся доходности сельскохозяйственного производства. Для предприятий, обеспечивающих систематический рост производства, должны быть установлены налоговые льготы.

5. Чтобы создать адекватный для рыночного хозяйства экономический механизм, необходимо существенное совершенствование банковской системы, и прежде всего кредитной, имеющей особое значение для аграрного сектора, который сейчас испытывает острый недостаток оборотных средств. Для этого следует принять ряд мер, в том числе:

- ◆ ввести льготное кредитование на сезонные нужды производства;
- ◆ создать целевые фонды долгосрочного кредитования с выдачей ссуд непосредственным производителям;
- ◆ расширить кредитную базу на основе разработки механизма ипотечного долгосрочного кредита, выдавая кредитные средства под залог недвижимости;
- ◆ организовать банковские предприятия, работающие на принципах обществ взаимного кредитования и по уставам кооперативных банков, учредителями которых могут быть предприятия всех форм собственности и хозяйствования, а также физические лица и прежде всего из числа сельских жителей.

6. Следующая проблема связана с регулированием сложных экономических взаимоотношений отечественного сельского хозяйства с сельским хозяйством зарубежных стран, с определением его места на мировом рынке продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

7. Обстановка сейчас столь острая, что требует экстренных мер по возвращению рынка отечественному сельхозтоваропроизводителю. В этой связи можно рекомендовать следующие меры:

- ❖ срочно разработать систему балансов производства и потребления основных продуктов питания;
- ❖ довести государственные заказы (квоты) на поставку продовольствия и сельскохозяйственного сырья в Федеральный фонд не только до регионов, но и до конкретных товаропроизводителей;
- ❖ ввести квоты на импорт;
- ❖ объявить государственную монополию внешней торговли на некоторые виды продовольствия (зерно, сахар, растительное масло и т.п.);
- ❖ установить систему таможенных платежей, налогов, квот и других форм регулирования таким образом, чтобы исключить возможность продажи импортной продукции по ценам, подрывающим конкурентную способность наших товаропроизводителей.

8. И, наконец, важную роль для создания современного экономического механизма играет формирование многоукладности. Четкая ориентация на нее имеет принципиальное значение для налаживания эффективной рыночной структуры. Она позволит существенно ограничить волевые (идеологические) методы, основанные на силовом воздействии. Ключ к разрешению существующих противоречий — организация рыночного соревнования и сотрудничества разных форм собственности и хозяйствования.

Сейчас намечаются объективные направления совершенствования социально-экономической структуры на селе. Кооперация в современных условиях для многих тысяч хозяйств является реальным выходом из сложившегося обвального положения.

Для сохранения высокого технического и технологического уровня производства, свойственного крупным хозяйствам, необходимы кооперативные формы. Они обладают уникальными возможностями сочетания двух принципов: во-первых, могут обеспечить крупномасштабное производство на основе научно-технического прогресса и, во-вторых, сохранить личную заинтересованность и ответственность членов кооперативов в сфере производства, обращения и потребления.

Дальнейший ход аграрных преобразований в России во многом зависит от выбираемых на перспективу ориентиров, что обусловило необходимость разработки концепции аграрной политики Российской Федерации на первое десятилетие XXI века [2].

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2009–2012 годы) включает положения, реализация которых направлена на достижение долгосрочных целей, содержащихся в Стратегии социально-экономического развития России, направленной на обеспечение устойчивого повышения уровня жизни населения, сокращения разрыва по уровню благосостояния с ведущими экономически развитыми странами. Достижение этих целей возможно только путем построения динамично развивающийся рыночной экономики со стабильным и ясным законодатель-

ством, с более низкой степенью зависимости от мировой конъюнктуры, оптимальным участием государства в хозяйственной деятельности при усилении его роли как гаранта безопасности, а также в обеспечении социальных стандартов, экономической свободы, финансовой стабильности и эффективной инфраструктуры [4].

Итоги социально-экономического развития АПК КЧР в 2007–2009 годах свидетельствуют о формировании тенденции к росту экономики.

Факторами, оказавшими позитивное влияние на экономику региона, стали перемены в микроэкономической среде и мотивации экономических агентов. За прошедшие годы все большая часть предприятий АПК КЧР стала приспосабливаться к рыночным условиям, существенно изменился характер их хозяйственной деятельности. Способствуя поддержанию макроэкономической стабильности, бюджетная политика в республике стала более взвешенной, что позволяет последовательно снижать долговую нагрузку на будущие поколения.

Вместе с тем социально-экономические проблемы, с которыми продолжают сталкиваться регионы СКФО, свидетельствуют о недостаточной устойчивости позитивных тенденций развития экономики.

Расчет на дальнейшую эксплуатацию благоприятных внешних факторов не может гарантировать поддержание устойчивых темпов роста. Необходимы существенное повышение эффективности производства, ускорение структурных реформ.

Целью программы социально-экономического развития регионов Российской Федерации на среднесрочную перспективу должно быть формирование такой модели российской экономики, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного роста, была бы способна обеспечивать последовательное повышение благосостояния населения, эффективное воспроизводство и модернизацию производственного аппарата, укрепление конкурентоспособности и безопасности страны [5].

Среднесрочная программа должна стать базовым документом, определяющим пути решения экономических проблем страны. Реализация программных мероприятий будет логическим продолжением осуществления Стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 года и начатого в рамках Плана действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2010–2015 годы создания адекватной налоговой системы, правовых основ для снижения административных барьеров и ограничения непосредственного вмешательства государства в хозяйственную деятельность предприятий, формирования рынка земли, основ новой пенсионной системы, проведения таможенной, судебной реформ, реформы социального обеспечения, повышения качества и доступности важнейших социальных услуг, а также повышения эффективности экономической инфраструктуры.

*Основными целями агропродовольственной политики являются:*

- развитие эффективного и устойчивого агропромышленного производства, формирование развитых рынков;
- надежное продовольственное обеспечение страны;

- повышение уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- сохранение и воспроизводство природных ресурсов.

Для достижения указанных целей на федеральном уровне в вопросах государственного регулирования АПК важно решение *следующих задач*:

- создание надежной правовой системы регулирования рыночных отношений в АПК, закрепление основных положений аграрной политики в законодательных актах;
- индикативное планирование АПК на основе различных методов прогнозирования и оценки объемов производства продовольствия и сельскохозяйственного сырья, оценки использования ресурсов в сельскохозяйственном производстве;
- формирование ценовой, таможенной, тарифной и кредитно-финансовой политики при межрегиональных и межгосударственных закупках продукции;
- развитие финансовой инфраструктуры агропродовольственных рынков;
- анализ наполнения продовольственного рынка, контроль организации централизованных продовольственных фондов и экономическое регулирование цен на продукцию сельского хозяйства по регионам, разработка предложений по созданию и использованию резервных государственных фондов;
- содействие развитию рыночной инфраструктуры, расширение рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров;
- регулирование основных пропорций межотраслевого и внутриотраслевого обменов;
- обеспечение условий для нормальной конкуренции на продовольственном рынке;
- проведение разумной протекционистской политики по отношению к отечественным товаропроизводителям и содействие экспорта российской продукции;
- разработка маркетинговых и консалтинговых программ для развития малого бизнеса и предпринимательства в аграрном секторе экономики.

Более подробно остановимся на некоторых направлениях.

#### 1. Инструкциональное обеспечение развития аграрной сферы.

Политика государства должна исходить из принципа поддержки аккумуляции земельных долей и имущественных паев в руках наиболее эффективных собственников. Необходимо продолжить создание условий для развития сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, стимулировать формирование союзов производителей по отраслям аграрного сектора, создание системы консультирования сельскохозяйственных товаропроизводителей, предоставляющих консультационные услуги сельхозтоваро-

производителям, расширять и совершенствовать федеральную систему рыночной информации.

2. Создание равных условий конкуренции в аграрном секторе.

Деятельность Правительства Российской Федерации в этой области должна быть направлена на полную отмену межрегиональных торговых ограничений, ограничение монополизма торговых посредников, финансовое оздоровление отрасли путем реструктуризации задолженности сельхозтоваропроизводителей по платежам в бюджеты и государственные внебюджетные фонды.

3. Развитие финансовой инфраструктуры агропродовольственных рынков.

Правительству Российской Федерации необходимо проводить меры по разработке и введению в действие механизмов лизинговых поставок сельскохозяйственным товаропроизводителям машиностроительной продукции и племенного скота, развитию механизма страхования урожая сельскохозяйственных культур и системы страхования в сельском хозяйстве, формированию системы долгосрочного кредитования предприятий и организаций агропромышленного комплекса, стимулированию инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве.

4. Содействие расширению рынков сбыта агропродовольственной продукции.

В этом направлении Правительству Российской Федерации необходимо обеспечить проведение закупок продовольствия для государственных нужд исключительно на внутренних рынках, также следует поддерживать экспорт сельскохозяйственной продукции.

Важной мерой обеспечения продовольственной безопасности государства должно быть формирование федерального оперативного резерва зерна.

Важнейшим инструментом проведения активной структурной политики АПК должно быть программно-целевое финансирование.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абдуллаев Ф.Р., Раевский С.В.* Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе. М.: Экономика, 2007.
2. *Гринберг Р.С., Татаркин А.И.* Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2008.
3. *Дрогобыцкий И.Н.* Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. *Мисаков В.С.* Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2009. № 1.
5. *Шамхалов Ф.И.* Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005.

# ВОСПРОИЗВОДСТВО МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**ЧЕКАРЬ В.Н.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра экономики и управления,  
Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия,  
347720, Ростовская обл., г. Зерноград, ул. Ленина, 21;

**КАБАНЕНКО М.Н.,**

аспирант,  
кафедра экономики и управления,  
Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия,  
e-mail: KabanenkoMN@mail.ru

В статье исследован процесс воспроизводства материально-технической базы сельхозпредприятий Ростовской области и определены его основные тенденции, проанализированы существующие способы воспроизводства основных производственных фондов.

**Ключевые слова:** воспроизводство; парк сельскохозяйственной техники; вторичный рынок сельскохозяйственной техники.

The state and main trends of reproduction process of material and technical base at agricultural enterprises of Rostov region are determined in the article. The analysis of existing ways of basic production facilities is given.

**Keywords:** reproduction; park of the farm machinery; secondary market of farm machinery.

**Коды классификатора JEL:** Q16.

На сегодняшний день одной из важных проблем сельскохозяйственного производства России и ее регионов были и остаются постоянно снижающаяся обеспеченность материально-техническими ресурсами и, как следствие, нарушение процесса воспроизводства. Решающими факторами развития производства в АПК являются вооруженность его отраслей основными производственными фондами и наличие материально-технической базы, отвечающей современным требованиям.

Методологической базой исследования являются современные характеристики общих тенденций развития и закономерности экономической теории управления инвестициями, основными фондами предприятий.

В ходе проводимых исследований использовались методы системного анализа, экономико-статистическое и графическое моделирование, комплексный анализ работ исследователей и специалистов в области воспроизводства основных производственных фондов.

Обобщение научной литературы подтверждает существование повышенного интереса к названной проблеме, как в объеме теоретических разработок, так и в практическом плане.

В целом проблемами воспроизводства занималось множество исследователей, среди которых можно отметить А.А. Аракеляна, В.Н. Афанасьева, Д.А. Баранова, Ю.А. Конкина, В.Я. Лимарева, Л.С. Орсику, А.Л. Севастьянова, И.Г. Ушачева, В.И. Черноиванова и других.

При этом в общем ряду исследований можно выделить несколько направлений и разработанных путей решения данной проблемы. Так, одним из предлагаемых вариантов выхода из сложившейся ситуации является развитие лизинговых отношений, в рамках которых предложены федеральные и региональные программы поддержки лизинга. Однако, как показывают практика и статистические данные, это направление в основном успешно реализуется в зарубежных странах с развитой экономикой, как одно из направлений «текущего отлаженного» эволюционного воспроизводства. В российских же условиях, где требуется коренное перевооружение большей части сельхозпредприятий техническими средствами, лизинг доступен лишь немногим, экономически сильным предприятиям.

Еще одним предлагаемым направлением воспроизводства являются использование кредитных средств и привлечение внешних инвестиций для приобретения сельхозтехники. В данном случае необходимы долгосрочные кредиты, для получения которых сельхозпредприятия должны обладать требуемым уровнем прибыльности и гарантировать возврат средств. Но, несмотря на то что в некоторых регионах применяется практика, когда гарантом возврата заемных средств выступает администрация региона, и в таком случае привлечение кредитов доступно только крупным и финансово устойчивым предприятиям.

Использование сельхозпредприятиями собственных финансовых средств как вариант инвестирования процесса обновления парка техники практически не получило распространения, поскольку большинство сельхозпредприятий имеет возможность финансировать потребности лишь в оборотных средствах.

В качестве эффективной практики поддержания процесса обновления машинно-тракторного парка можно выделить вторичный рынок сельскохозяйственной техники, который широко используется во многих европейских странах, а также в Японии, США и Канаде. Средняя цена восстановленной машины в этих странах составляет 32–35% цены новой машины, удельный вес техники вторичного рынка составляет 25–30% и в последние годы имеет тенденцию к росту. Нижний предел цены на вторичных рынках сельскохозяйственной техники Германии, Франции, Англии, США и Канады варьирует в пределах 30%, верхний — 60%. В России продажа подержанной техники в настоящее время развита слабо, и даже в исследовании способов воспроизводственного процес-

са этой проблеме уделяется мало внимания. Однако нужно отметить, что это один из перспективных вариантов воспроизводства технических средств для финансово слабых или малых предприятий.

Обозначенные направления воспроизводственного процесса требуют значительной доработки и поиска факторов, определяющих возможности их применения посредством выявления недостатков и преимущественных особенностей каждого из вариантов формирования и рационального использования основных производственных фондов в сельском хозяйстве.

Проведенный анализ материально-технической базы сельскохозяйственных организаций Ростовской области за период с 1998 по 2006 год показал ее существенное сокращение. За анализируемый период парк тракторов сократился на 45,4%, а зерноуборочных комбайнов — на 38,2%, при этом сокращение происходило на протяжении всего анализируемого периода. Аналогичная ситуация складывается с сельхозмашинами, количество плугов сократилось на 42,5%, культиваторов — на 30%, сеялок — на 31,5% [3, с. 44].

Уменьшение количества плугов, сеялок, культиваторов, косилок является особенно негативной тенденцией, так как уменьшает возможность расширения номенклатуры выполняемых работ. А из-за специализации сельскохозяйственных предприятий на 2–3 культурах возрастает потребность в технике и сельскохозяйственных машинах в пиковые (напряженные) периоды проведения агротехнических работ.

В животноводстве и овощеводстве Ростовской области обеспеченность доильными и поливными установками и машинами также сократилась на 76,2 и 64,1% соответственно [3, с. 44]. Такая ситуация сложилась в том числе и после значительного сокращения поголовья скота (и масштабов овощеводства), за счет уменьшения их доли в крупных предприятиях и увеличения в крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйствах. Последние имеют незначительные масштабы производства и финансовые ресурсы, не позволяющие им использовать и загружать в достаточной степени доильные и поливные установки и машины. Подобные тенденции воспроизводства технической базы сельского хозяйства характерны не только для Ростовской области, но и для России в целом (рис. 1а, б).

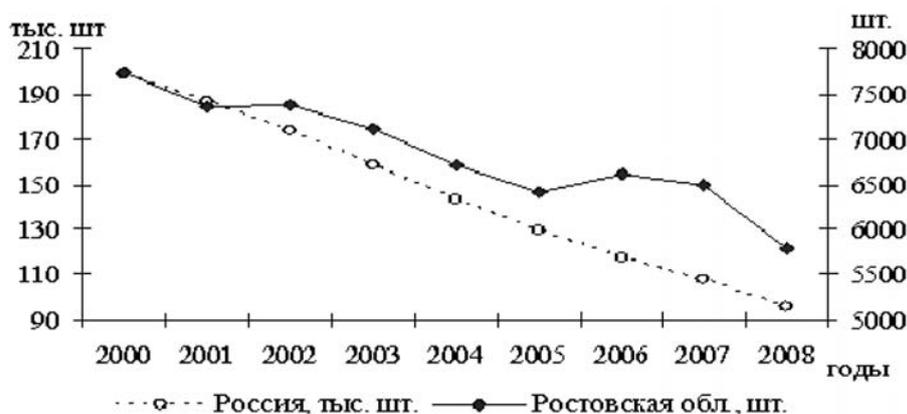


Рис. 1а. Динамика численности зерноуборочных комбайнов

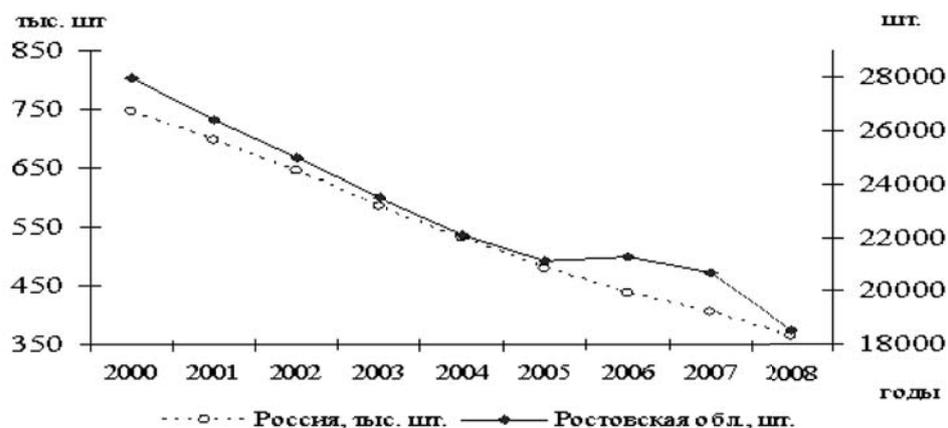


Рис. 16. Динамика численности тракторов

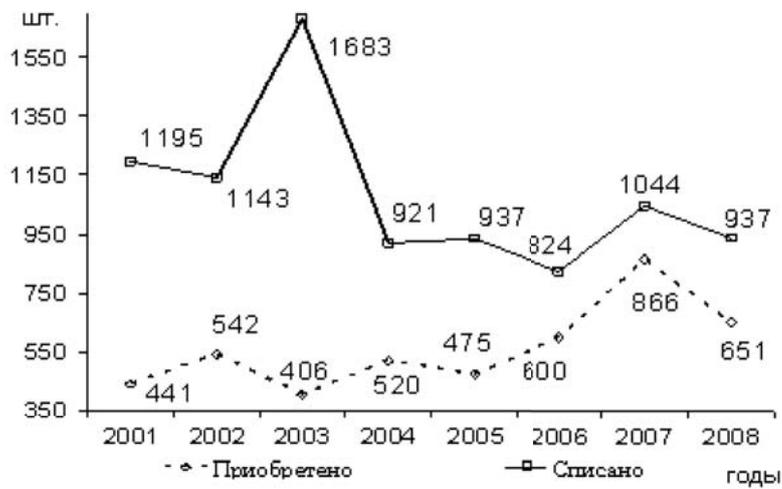
В сельском хозяйстве Ростовской области в 2006 и 2007 годах отмечались положительные сдвиги в воспроизводстве сельхозтехники, но уже к началу 2008 года наметилась тенденция к сокращению состава МТП области и ухудшению обеспеченности предприятий техникой.

Сокращение парка техники и сельскохозяйственных машин из-за физического износа приводит к увеличению нагрузки на единицу агрегатов и сельскохозяйственных машин, поскольку выполняемые объемы работ (возделываемых площадей) остаются прежними, а в некоторых случаях и увеличиваются.

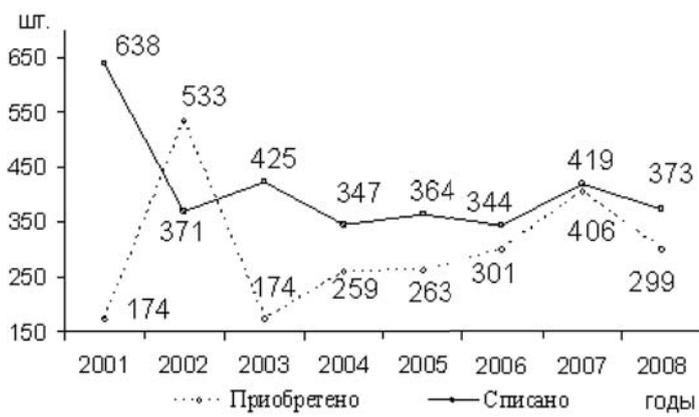
Низкая обеспеченность предприятий основными производственными фондами сопровождается несвоевременным выполнением таких энергоемких технологических операций, как вспашка, уборка, культивация пропашных, посевные площади которых в Ростовской области занимают наибольшую долю [3, с. 46]. Высокую эффективность сельскохозяйственного производства можно достичь лишь при оптимальной обеспеченности предприятий основными производственными фондами.

В целом рост нагрузки на 1 зерно- и кукурузоуборочный комбайн соответственно с 186 и 183 га в 1998 г. до 274 и 843 га в 2008 г. связан не только с уменьшением числа применяемых видов техники, но и с изменением структуры земельных угодий. Например, увеличение посевных площадей озимых зерновых с 1998 по 2008 годы на 116,4% и на 166,9% кукурузы [3, с. 46] происходит за счет уменьшения площади чистых паров и площадей под кормовые культуры (соответственно на 41% и 60%). Такая же ситуация наблюдается и по составу свеклоуборочных комбайнов (их число сократилось в 2 раза, что также привело к увеличению нагрузки на единицу техники более чем в 11 раз) [3, с. 46].

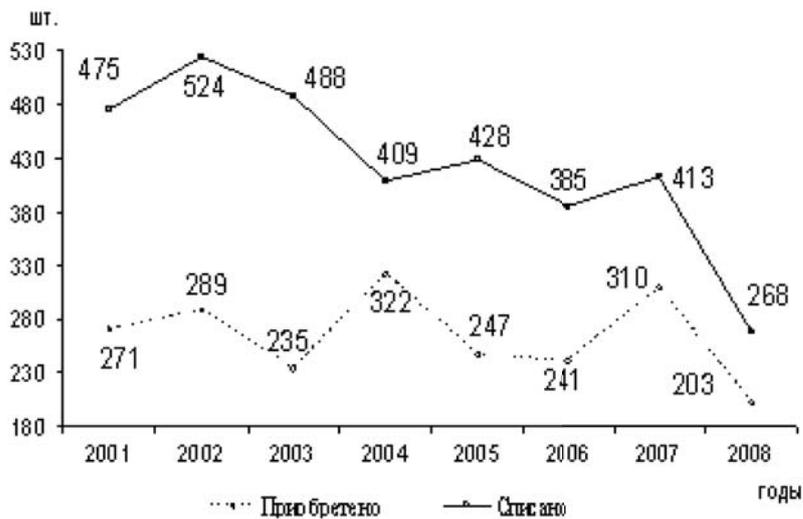
Известно, что при расширенном воспроизводстве поступление должно превышать выбытие. Однако в современной действительности, когда списываемых единиц техники больше приобретаемых, говорить даже о простом воспроизводстве пока не приходится (рис. 2).



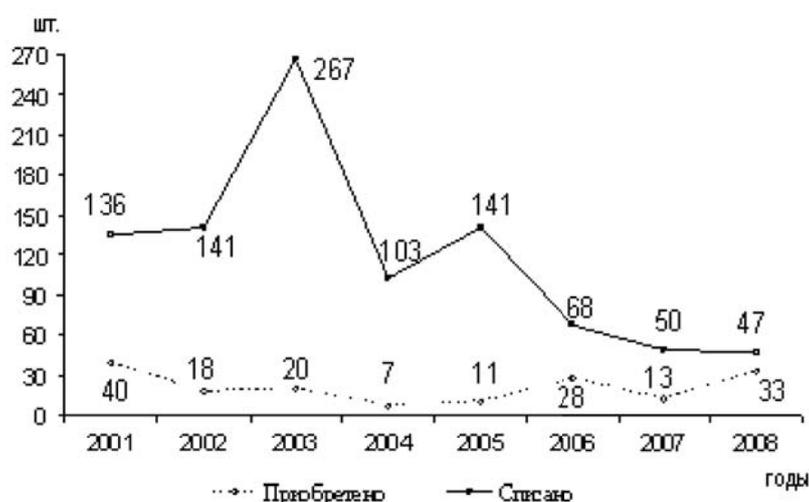
а) Динамика приобретения (П) и списания (С) тракторов



б) Динамика приобретения (П) и списания (С) зерноуборочных комбайнов



в) Динамика приобретения (П) и списания (С) плугов



г) Динамика приобретения (П) и списания (С) доильных установок и агрегатов

Рис. 2. Динамика приобретения и списания сельскохозяйственной техники в Ростовской области в 2001–2008 гг.

Необходимо отметить, что хотя приобретение и «отстает» от выбытия сельхозтехники, но все же можно отметить некоторое перевооружение и смену старой техники новой, более прогрессивной.

Одной из наиболее значимых причин, ограничивающей полномасштабное техническое перевооружение сельского хозяйства Ростовской области, была и остается низкая платежеспособность большинства сельскохозяйственных предприятий, рентабельность которых уменьшается из года в год (в 2008 г. она составила лишь 13,6%). При этом удельный вес убыточных предприятий колебался от 35,8 в 1999 году до 10,2% к 2008 году.

Предприятия, имеющие возможность перевооружаться, стараются оптимизировать состав машинно-тракторного парка, приобретая высокопроизводительную и более универсальную технику и внедряя ресурсосберегающие технологии, что приводит к сокращению парка машин в 2–3 раза [1, с. 3]. Но собственных средств для полного покрытия затрат на ее приобретение явно недостаточно. Это приводит к необходимости привлечения и использования внешних источников финансирования — кредита и лизинга. Однако даже сельхозпредприятия, имеющие устойчивое финансовое положение, не всегда имеют возможность выполнять условия лизинга или кредита, а также привлекать дополнительные инвестиции для технического перевооружения.

Сокращение объемов машинно-тракторного парка и ограниченные масштабы его обновления, помимо вышеотмеченных причин, также обусловлены постоянным удорожанием техники, увеличивающимся числом посредников и отсутствием возможности приобретения подержанной техники через вторичный рынок. Такой рынок может играть роль своего рода регулятора, позволив финансово более сильным предприятиям ускорить темпы обновления парка машин, и за счет данного ускорения внедрять новые более экологически безо-

пасные и экономичные технологии. В свою очередь, финансово более слабые предприятия будут иметь возможность приобретения подержанной, но работоспособной техники, что позволит им восполнить парк, снизить нагрузку на имеющуюся технику и своевременно выполнять агротехнические работы.

В качестве посредника на таком рынке могут выступать дилерские компании, которые, приобретая технику у одних сельхозтоваропроизводителей, продают ее другим. При этом дилеры не просто будут выполнять посреднические услуги, в состав которых могут входить диагностика и оценка покупаемой у сельскохозяйственного предприятия техники, а при необходимости производить ее восстановление, модернизацию, с предоставлением гарантийного обслуживания.

Таким образом, проведенный анализ подтвердил ограниченность воспроизводства материально-технических ресурсов, выявил особенности технического обеспечения сельскохозяйственного производства в условиях проводимых реформ в России. Обосновано, что количественный состав основных видов техники за период проводимых реформ уменьшился почти в 2 раза, износ значительно превысил обновление, что обуславливает необходимость разработки методов и средств улучшения сложившейся ситуации [2, с. 8].

Выполненное исследование позволило определить специфику технического обеспечения сельскохозяйственного производства на сегодняшний день и учесть влияние основных его факторов на функционирование сельскохозяйственных предприятий Ростовской области. Доказана необходимость совершенствования мер поддержки аграрного сектора с разумным протекционизмом в отрасли, а также формирование условий и контроля по их использованию.

Особенности материально-технического обеспечения сельхозпредприятий, их низкая покупательная способность обуславливают ограниченность объемов платежеспособного спроса на новую технику и ресурсы, преобладание товарообменных (бартерных) операций при их поставках, затрудняющих и замедляющих процесс реализации, широкое развитие диверсификации деятельности предприятий ресурсообеспечения в интересах их выживания. В связи с этим маркетинговые функции системы агроснабжения существенно усложнены и необходимо квалифицированное управление ими с учетом многообразия видов деятельности и непрерывного изменения рыночной конъюнктуры. На наш взгляд, учитывая зарубежный опыт и состояние машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий, подержанная и восстановленная техника будет пользоваться спросом у отечественного сельхозтоваропроизводителя, и вторичный рынок может стать наиболее экономичным и быстрым способом решения проблемы технического перевооружения для большинства сельскохозяйственных предприятий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ерохин С.М. Современные тенденции воспроизводства технической базы сельского хозяйства // Механизация и электрификация сельского хозяйства. 2007. № 2. С. 2–5.

2. *Орсик Л.С., Кормаков Л.Ф.* Направления решения проблемы технической оснащенности сельского хозяйства // *Техника и оборудование для села.* 2008. № 5. С. 7–10.
3. *Сельское хозяйство Ростовской области за 2004–2008 годы: Стат. сборн. / Ростовстат.* Ростов н/Д, 2009.
4. *Финансовая деятельность сельскохозяйственных организаций за 2004–2008 годы: Стат. сборн. / Ростовстат.* Ростов н/Д, 2009.

## НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

**САФРОНОВА Л.А.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой экономических и математических наук,  
Адыгейский государственный университет, Кошехабльский филиал,  
352420, Республика Адыгея, аул Кошехабль,  
ул. Президента А.А. Джаримова, 2;

**ПШУНЕТЛЕВ А.А.,**

кандидат экономических наук, преподаватель,  
Адыгейский государственный университет, Кошехабльский филиал,  
352420, Республика Адыгея, аул Кошехабль,  
ул. Президента А.А. Джаримова, 2

В статье рассмотрены вопросы моделирования региональной экономики, условия применения современных методов анализа, оптимизации межотраслевого планирования, сформулирована оптимизационная задача развития региональной экономики на заданном промежутке времени.

**Ключевые слова:** стратегия; развитие; регион; межотраслевой баланс.

The article describes issues on modeling regional economy, conditions to use modern methods of analysis, optimization. It also contains optimization problem within the defined period of time.

**Keywords:** the strategy; development; region; interindustry balance.

**Коды классификатора JEL:** E19, O18.

Укрепление экономической самостоятельности субъектов РФ определяет необходимость поиска эффективных путей управления региональной экономикой. В условиях обострившейся борьбы на рынках готовой продукции, факторов производства регионы выступают агрегированными субъектами экономической деятельности, обеспечивающими производство, распределение, потребление регионального продукта. Руководители регионов выступают менеджерами территорий, призваны обеспечить максимальную отдачу от использования ресурсов, расположения территорий. Сложности задач регионального управления не соответствуют методология, методика управления региональными хозяйственными комплексами. Многие решения по наиболее

значимым вопросам развития (целесообразность капитальных вложений, меры налогового администрирования, поддержка товаропроизводителей и др.) принимаются на основе экспертных оценок и лежат вне плоскости единого плана развития региональной экономики. Такому положению способствует недостаточная степень разработки методологии регионального планирования, недостаточной степени осознания органами государственной власти важности, эффективности планирования процесса воспроизводства. В этой связи на первый план региональных экономических исследований выносятся вопросы теории, методологии регионального, межрегионального планирования.

Современное состояние практики анализа, планирования, прогнозирования региональной экономики свидетельствует о росте заинтересованности органов регионального управления владеть актуальной информацией о состоянии хозяйственного комплекса, процессах формирования, распределения валового регионального продукта. В немалой степени этому способствует использование методики оценки эффективности деятельности органов государственной власти субъектов РФ. Документ содержит 43 базовых показателя, характеризующих состояние экономики, инфраструктуры, социальной сферы. В такой системе координат уже недостаточно бездействовать, относя «случайные» успехи региональной экономики на свой счет. На первый план выходит задача формирования комплексного плана развития региона, обеспечивающего экономический рост, повышение качества жизни. Бесспорно, что территории находятся в неравном положении. Объем, пропорции, отраслевая структура региональной экономики сформировались как результат союзного распределения производительных сил, значительно дифференцированы природно-климатические, демографические факторы. Показатели методики в сравнительном анализе не учитывают различия первоначальных условий. В то же время методика решает важную задачу — формулирование основы количественной оценки качества управления регионом, его жизнеспособности.

Вопрос о возможности эффективного управления рыночной экономикой выходит из плоскости теоретических дискуссий. Опыт развития ведущих капиталистических стран, активно использующих результаты советской школы макроэкономического планирования, усиливающиеся диспропорции в мировой экономике, значительные возможности государства объективно свидетельствуют о необходимости укрепления роли государства в экономической сфере.

Субъекты РФ самостоятельно определяют приоритеты экономической политики, разрабатывают и используют методики анализа, прогнозирования, планирования региональной экономики. Основной документ, характеризующий результативность экономической политики государственной власти Республики Адыгея, — отчет о социально-экономическом развитии. В нем содержатся валовые и относительные показатели развития в разрезе отраслей, наиболее важных аспектов развития территории: промышленности, инфраструктуры, сельского хозяйства, инновационной деятельности, малого предпринимательства, потребительского рынка, туризма, уровня цен, ценовой политики, рынка труда, внешнеэкономической деятельности, уровня жизни населения. Так, например, анализ по разделу «Промышленность» включает таблицу и пояснения относительно динамики показателей. Анализ *ex post* позволяет определить

направления динамики развития социально-экономической системы региона, провести сравнительный анализ в разрезе территорий ЮФО, муниципальных образований. Однако он не позволяет вскрыть причинно-следственные связи системы и лишь констатирует положение дел (описательная статистика). В то же время, объективны условия развития, возможности территорий, требования, предъявляемые федеральным центром к качеству регионального управления, определяют необходимость разработки и применения иной, в большей степени отвечающей задачам развития региона, методологии исследования региональной экономики.

Таблица 1

**Выполнение прогнозных показателей объема отгруженной продукции за 2008 год в разрезе территорий Республики Адыгея**

Наименование городов и районов	Прогноз (в действующих ценах) (млн руб.)	Факт (расчетно) (в действующих ценах) (млн руб.)	Выполнение прогноза (%)	Темп роста (снижения) в сопоставимых ценах (оценка) (%)	Удельный вес от общего объема по РА (%)
Всего по Республике Адыгея	9735,7	11 474,0	117,9	126,2	100,0
в том числе:					
г. Майкоп	6842,2	7194,0	105,1	122,5	62,8
г. Адыгейск	127,7	298,0	в 2,3 раза	в 2,4 раза	2,6
Гиагинский район	1130,6	1360,0	120,0	115,2	11,9
Кошехабльский район	245,2	503,0	в 2,0 раза	128,7	4,4
Красногвардейский район	91,7	130,0	141,8	199,9	1,0
Майкопский район	483,2	510,0	105,6	99,5	4,4
Тахтамукайский район	662,1	1185,0	179,0	164,0	10,3
Теучежский район	112,4	174,0	154,8	164,6	1,5
Шовгеновский район	40,6	120,0	в 3,0	в 3,3 раза	1,1

Парадигма исследования сложных социально-экономических систем — системный анализ. Значительно больший интерес для организации управления может представлять методология исследования, основанная на комплексном системном подходе. В ее основе лежит моделирование. Российская экономическая школа накопила значительный опыт системного исследования процесса воспроизводства. В системе социалистического планирования нашли применение прикладные модели: оптимизационная модель межотраслевого баланса (Ф.Н. Клоцвог), балансовая модель с обратной рекурсией (Б.М. Смехов, Ф.М. Уринсон), модель Н.Ф. Шатилова и другие. На основе методики Госкомстата РФ формируется МОБ СНС в рамках российской экономики [3]. В то же

время во многих субъектах РФ работы по формированию МОБ находятся в стадии разработки. Несмотря на попытки пересмотреть возможности системы методологии межотраслевого планирования, они остаются научно обоснованной, практически значимой основой изучения, управления региональным воспроизводственным комплексом. Обоснованию применения МОБ служат следующие положения:

- пропорции воспроизводства, сформированные в рамках общесоюзной системы распределения труда, факторов производства, устойчивы. Это определяет возможность поиска связей между основными факторами воспроизводственного процесса;
- регион — сложная, недетерминированная система. Использование межотраслевого планирования позволяет в рамках принимаемых ограничений сформировать основу управленческих решений. Другими словами, у органов управления появляется возможность владеть объективной информацией о состоянии экономических процессов, эффективно управлять ими.

Предлагаемая методология позволяет учесть межрегиональные потоки продуктов. Потребители, производители, владельцы факторов производства могут находиться за пределами региона.

Использование межотраслевого планирования позволяет провести варианты расчеты, сценарии развития экономической системы региона. Такая возможность представляет особый интерес для органов государственного управления, так как позволяет адаптироваться к быстро изменяющимся условиям развития.

Простая методика формирования аналитических, плановых МОБ делает возможной алгоритмизацию процессов управления с использованием программного обеспечения.

Теория и практика межотраслевого анализа динамично развиваются. Модификация, расширение исходной схемы «Затраты — выпуск» обусловлены необходимостью отражения особенностей, факторов регионального развития, содержания, структуры эмпирической базы. Наибольшее развитие и применение получили аналитические и прогностические возможности межотраслевого подхода. Вместе с тем, межотраслевой баланс представляет основу формулирования оптимизационных задач.

На рис. 1 отражены направления использования в теоретических исследованиях, методологических, практических разработках межотраслевого баланса.

Статическая модель межотраслевого баланса в матричной форме имеет вид:

$$X=AX + Y.$$

Уравнение отражает распределение валового продукта на промежуточное (производственное) и конечное потребление.  $X$  — вектор производства  $n$  чистых отраслей,  $A$  — матрица прямых затрат,  $Y$  — вектор конечной продукции.

Построение баланса позволяет рассматривать общественный продукт, с одной стороны, как элемент материальных затрат на производство продукции, с другой стороны, как поставку продукции отрасли потребителю. Такой под-

ход реализует идею межотраслевого баланса — комплексное представление доходов, расходов в рамках экономической системы.



Рис. 1. Направления использования регионального межотраслевого баланса

Наибольшее применение в теории и практике макроэкономического планирования находит динамическая модель МОБ. Для дискретного времени она задается следующей системой:

$$\begin{aligned}
 X_t &\geq A \cdot X_t + B \cdot V_t + C \cdot L_t \\
 X_{tm} &\leq X(t-1)m + V_t \quad (1) \\
 lX_t &\leq L_t \\
 X_t &\geq 0, X_{tm} \geq 0, V_t \geq 0, L_t \geq 0,
 \end{aligned}$$

где  $X_t$  — валовой продукт,  $X_{tm}$  — производственные мощности,  $V_t$  — прирост средств труда,  $B$  — матрица коэффициентов материалоемкости,  $L_t$  — фонд рабочего времени,  $l$  — трудоемкость.

Динамическая модель учитывает рост производственных мощностей и связанный с ним рост затрат общественного производства. Предполагается, что инвестиции участвуют в создании общественного продукта через год. В динамической модели одновременно присутствуют переменные объема производства и потенциальные мощности. Такая возможность положительно отличает межотраслевую модель от модели производственной функции, которая предполагает полную загрузку производственных мощностей. Представление общественного продукта через квадраты МОБ позволяет дать характеристику динамики его объема и структуры. Так, например, соотношение между величиной добавленной стоимости в фондосоздающих отраслях и амортизационным фондом характеризует способность экономики замещать выбытие основных средств. Система неравенств (1) включает ограничения развития экономиче-

ской системы, множество решений. Представление ограничений в форме неравенств позволяет учесть условие необратимости капитальных вложений. Резервы производственных мощностей, инвестиционные лаги, динамику коэффициентов материалоемкости, капиталоемкости.

Направления совершенствования межотраслевого планирования — предмет научной дискуссии. В современной научной литературе отмечаются недостатки межотраслевой модели, оптимизационной задачи. Например, коллектив авторов в работе [5] обосновывает непригодность МОБ как инструмента планирования. Авторы статьи согласны с рядом критических положений, но в то же время считают, что, определяя пути совершенствования, недостатки не лишают МОБ аналитических и прогностических возможностей.

В теории оптимизации экономических систем рассматривают критерии оптимизации. Смена экономической формации значительно не повлияла на выбор общего критерия оптимальности управления общественным воспроизводством — рост общественного потребления. Коренным образом изменилась роль государства в общественном воспроизводстве, механизмы воздействия на экономические процессы. В прикладных экономико-математических моделях используют упрощенные критерии оптимальности. Академик А.Г. Гранберг указал условия применения критериев оптимальности: соответствие критерия принципам выбора оптимального решения, схема оптимизационных расчетов должна содержать возможность изменения критериев [1].

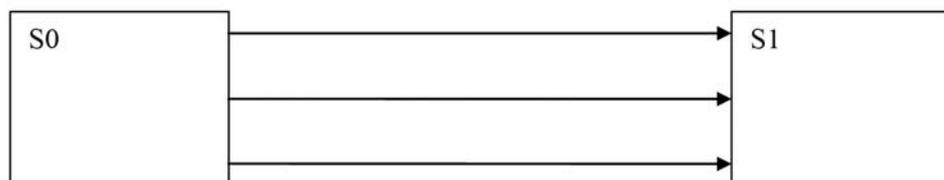
Особое место в системе экономических моделей занимает модель оптимального управления экономической системой. В ее рамках время непрерывно.

$$\begin{cases} \int_0^T GC(t)dt \Rightarrow \max \\ X(t) = A * X(t) + B * \dot{X}(t) + C(t) \\ \dot{X}(t) \geq 0 \\ X(0) = X_0 \end{cases} \quad (2)$$

Введем в явном виде  $Y(t)$ ,  $U(t)$

$$\begin{cases} \int G(Y(t) - U(t))dt \Rightarrow \max \\ \dot{Y} = (E - A) * B^{-1} * U(t) \\ U(t) \leq Y(t), B^{-1} * U(t) \geq 0; Y(0) = Y_0 \end{cases} \quad (3)$$

Графическая интерпретация задачи оптимального управления экономической системой:



Из множества траекторий развития экономической системы выбирается та, которой соответствует максимальное потребление.  $dY/dt$  — скорость изменения национального дохода. Вектор  $Y(t)$  определяется эндогенно, Векторы  $A, B, U(t)$  задаются экзогенно. Переменные  $U(t)$  — переменные управления.

Методология планирования на основе указанных моделей предполагает возможность явного управления экономической системой государством, собственником средств производства. На переменную управления  $U(t)$  — норму накопления, в рыночных условиях, органы государственного управления могут оказывать лишь косвенное влияние. Инструменты государственного регулирования известны: кредитная, бюджетно-налоговая, промышленная политика. В этой связи представляется важной задача формулирования и параметризация связи нормы накопления (возмещение и чистые инвестиции) и параметров государственного регулирования.

В современной научной литературе можно встретить работы по межотраслевому оптимальному планированию. Так, Е.В. Горшенина формулирует оптимизационную задачу с критерием максимизации потребления на множестве решений [2]. Главное достоинство предлагаемой модели — возможность учета межрегиональных потоков продукции. В то же время, по мнению автора, задаче поиска оптимального решения больше соответствует представление основного соотношения межотраслевой модели в виде неравенства. Одним из недостатков региональных моделей остается отсутствие возможности учета кредитных ресурсов как источника потребления. Решение этой проблемы, в рамках задачи оптимального управления по критерию максимизации душевого потребления, представлено в работе [4]. Переменная управления, фазовая координата соответственно —  $s(t)$  норма накопления и  $k(t)$  фондовооруженность. Авторы полагают, что направления развития указанной модели лежат в плоскости использования межотраслевой модели для определения множества возможных решений и эндогенное определение параметра управления через параметры государственного регулирования. Такой подход формирует основу практически действенного механизма регулирования процессов накопления, создания системы сценарного программно-сценарного управления экономическими процессами.

В авторской трактовке задача оптимального управления региональной экономикой имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \int G(Y(t) - U(t)) dt \Rightarrow \max \\ \dot{Y} = (E - A) * B^{-1} * U(t) \\ U(t) \leq Y(t), B^{-1} * U(t) \geq 0; Y(0) = Y_0 \\ U(t) = F(m_1, m_2, \dots, m_n). \end{array} \right. \quad (4)$$

Эндогенное определение нормы накопления позволит увязать фазовые характеристики экономической системы с параметрами государственного

регулирования  $mi$ . Таковыми являются: величина капитальных вложений из регионального бюджета в производственную и социальную сферы, ставка налога на имущество организаций, размер субсидий инвесторам, доля ставки, по кредитам возмещаемая из регионального бюджета на финансирование инвестиционных расходов, и другие.

Особенностью экономического развития Республики Адыгея являются ее небольшие размеры, высокая степень инкорпорирования интересов власти и бизнеса. В этих условиях представляется возможной эффективная координация действий субъектов хозяйствования.

Разработка, практическая реализация методологии регионального межотраслевого анализа требует решения следующих задач:

- формирование региональной системы счетов производства, обеспечивающей более адекватную возможностям и ограничениям межотраслевого планирования эмпирическую базу;
- организация статистического наблюдения недостающих эмпирических данных (продукция домашних хозяйств, непрофильная продукция отраслей, изменение межотраслевых связей, динамика предельных затрат промежуточного потребления и др.);
- создание форм представления данных субъектами хозяйствования, сравнение результатов функционирования регионального хозяйственного комплекса за различные промежутки времени.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Математические модели социалистической экономики. М.: Экономика, 1978. С. 361.
2. Горшенина Е.В. Моделирование экономики региона. Тверь: ТГСХА, 2007. С. 123–125.
3. Методологические положения по статистике. Вып. 1 / Госкомстат России. М.: Логос, 1996.
4. Русяк И.Г., Кетова К.В. Математическое моделирование открытой региональной экономической системы // Успехи современного естествознания. 2005. № 10. С. 73–75.
5. Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб: Изд. СПбГУЭФ; Изд. «Питер Паблишинг», 1997. С. 257.

# СПЕЦИФИКАЦИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА

**ХУРТАЕВ К.И.,**

соискатель,  
кафедра политической экономии,  
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,  
e-mail: kantusha@mail.ru

В статье проводится институциональный анализ эффективности различных способов спецификации прав собственности на землю сельскохозяйственного назначения на примере Кабардино-Балкарской Республики. Обосновывается несоответствие сформировавшегося пучка правомочий собственности на землю сельскохозяйственного назначения, при котором все земли находятся в государственной и муниципальной собственности КБР, традиционно сложившимся неформальным институтам землепользования, которые характеризуются как склонностью к индивидуализму (частным формам собственности на землю), так и к коллективизму (коллективным формам собственности на землю).

**Ключевые слова:** институциональная методология; институциональный анализ; пучок прав собственности; трансакционные издержки; оппортунистическое поведение; агентская проблема.

In article to be spent the institutional analysis of efficiency of various ways of the specification of the property rights to the agricultural purpose earth on an example to the Kabardino-Balkarian Republic. Discrepancy of the generated bunch of competences of the landed property of an agricultural purpose at which all earths are in the state and municipal property KBR, to traditionally developed informal institutes of land tenure which are characterised as propensity to individualism (to private patterns of ownership on the earth), and to a collectivism (to collective patterns of ownership on the earth) is proved.

**Keywords:** institutional methodology; institutional analysis; a bunch of property rights; transaction costs; opportunistic behavior; agency problem.

**Коды классификатора JEL:** B52, Q15.

При анализе пучка прав собственности на землю институциональная методология позволяет рассматривать взаимодействие прав собственности с системой стимулов и экономическим поведением, выявлять степень воздействия различных структур прав собственности на систему стимулов агента хозяйственной деятельности. В конечном счете система, формы собственности на землю определяют систему стимулов и эффект ее воздействия на результаты экономической деятельности в том или ином укладе хозяйствования. Альтернативные системы собственности предполагают разный уровень транзакционных издержек на один и тот же вид хозяйственной деятельности. При государственной собственности на землю отсутствует тесная корреляция между поведением индивидуальных совладельцев государственной собственности и результатами ее использования, члены общества, недостаточно заинтересованы в контроле результатов использования государственной собственности, так как недостаточна спецификация прав собственности, происходит их размывание. Об этом свидетельствует, например, относительно низкая отдача сельскохозяйственных земель, относительно низкая их продуктивность в условиях государственной собственности на землю.

В связи с недостаточной заинтересованностью индивидуальных совладельцев государственной собственности на землю и другие факторы производства в контроле результатов их использования, у них меньше стимулов контролировать поведение наемных управляющих (бюрократов), которым делегированы права пользования (говоря конкретнее, меньше стимулов к тому, чтобы в выполнении функций контроля стали специализироваться именно те члены общества, которые обладают сравнительными преимуществами в этом роде деятельности). Вследствие неэффективного контроля поведения управляющих, у тех появляется больше возможностей злоупотреблять своим положением в личных интересах, т.е. увеличивается вероятность оппортунистического их поведения.

Например, в колхозе «Путь коммунизма», в селении Безенги Черекского района КБР, который к моменту своей ликвидации стал носить имя Аттоева (знаменитого чабана), никогда меньше 12–14 тысяч овец не было. Была еще отара яков, завезенных с Алтая, которая насчитывала от полутора до трех тысяч голов по разным данным, две дойных фермы, около 900 голов крупного рогатого скота. Селу дали землю в Терском (320 га) и Прохладненском (700 га) районах КБР. Техники на одном терском участке было пять-шесть комбайнов и 15 тракторов, 30 тракторов в Безенги, 30 грузовых машин. Ликвидация колхозной системы в Безенги прошла, как и во всей республике, — без выделения паев, с постепенным распадом хозяйства. Колхоз имени Аттоева был сначала трансформирован в коллективное долевое предприятие без выделения долей, потом — в ГУП «Племенной завод». Сегодня это частное предприятие. У ГУП не осталось никакой техники. На пяти тысячах гектаров стоит три отары овец (при минимальной «емкости» — десять) и около 1200 яков. Из них «колхозных» — около двух тысяч голов овец и семьсот яков. Остальные принадлежат

чабанам. За свою работу на таинственный «Госплемзавод» они получают зарплату около 2000 рублей в месяц и право держать свой гурт на «колхозных» землях.

Вывод о размывании прав собственности в условиях государственной собственности на землю лежит в основе политики разгосударствления собственности на землю. В основе осуществления такой политики может лежать полное или частичное отчуждение государства от правомочий собственности на землю. При частичном отчуждении государство может передать право пользования землей арендаторам, сохраняя за собой основной пучок прав собственности (права владения, распоряжения и др.). Именно такой путь спецификации прав собственности был взят за основу земельных преобразований в Кабардино-Балкарской Республике, где был наложен мораторий на раздел земель, закрепленных за селами и хозяйствами. Конституционно объявлено, что земля, ее недра, леса являются объектами государственной муниципальной собственности. Было установлено, что «приватизация земельных участков сельскохозяйственного назначения, находящихся в государственной собственности КБР и муниципальной собственности, может осуществляться по истечении 49 лет с момента вступления данного закона». В течение этого периода формируется рынок прав собственности (рынок аренды земли). Такие реформы воздействуют на внутреннюю организацию различных типов предприятий, создавая условия для изменения структуры прав собственности; изменения прав собственности приводят как к позитивным, так и негативным организационным экстерналиям (следствиям).

Критики арендного подхода к реформированию земельных отношений выступали за приватизацию сельскохозяйственных земель. В качестве аргумента они используют то, что аренда земли в КБР не дает желаемых результатов. Структура прав собственности на землю, когда земля может использоваться крестьянином только на правах аренды, т.е. когда из трех известных правомочий: право владения, право пользования и право распоряжения, крестьяне обладают только правом пользования, не создает стимулов и мотивов для эффективного использования земли, для повышения ее плодородия. Так же негативно влияют на стимулы и плохая защищенность правомочий собственности на землю арендаторов, плохая спецификация прав собственности на землю. В условиях краткосрочной аренды арендатор не имеет уверенности, что по истечению срока аренды договор аренды удастся продлить. И возможность продления договора аренды земли будет еще меньше, если арендатор вложит средства в повышение качества земли, ее плодородие. В этих условиях государственный чиновник, распоряжающийся землей, постарается извлечь административную ренту из своего положения, либо потребовав взятку за продление договора, либо отдав за взятку эту землю другому арендатору. При долгосрочной аренде, когда крестьянин обладает наряду с правомочиями пользования и правомочиями управления, нередки случаи расторжения договора аренды, если арендатор не обладает родственными связями с государ-

ственным чиновником, распоряжающимся землей или не платит ему взятку, что также не стимулирует его к вложению средств в повышение плодородия почвы. Положительная рента использования земли арендаторами, которые ориентируются не на предельный продукт земли, а на его средний продукт, приводит к хищническому ее использованию и истощению. Все это выливается в отрицательную ренту использования земли в последующие годы. Эта ситуация в институциональной экономической теории называется «трагедией общин» — хищническое использование общей (в нашем случае государственной) собственности. Не соблюдается маржинальный принцип использования земель. Это повышает трансакционные издержки сельскохозяйственного производства, себестоимость производимой продукции, снижает рентабельность и конкурентоспособность.

Сторонники приватизации сельскохозяйственных земель и установления на нее полной частной собственности считают, что таким образом обеспечивается полная спецификация прав собственности, устраняется так называемое размывание прав собственности, повышается степень воздействия прав собственности на систему стимулов экономического агента и обеспечивается эффективное использование и распределение ресурса (земли) в экономике, исключительность права ее отчуждения.

Сторонники другой точки зрения считают, что такая исключительность прав отчуждения по отношению к землям сельскохозяйственного назначения может привести и к ряду негативных для общества последствий (отрицательных внешних эффектов): спекулятивному использованию земли, передаче земли в несельскохозяйственное использование, концентрации земли в руках крупных бизнесменов и превращению крестьян в наемных работников и др. В связи с этим даже в странах с развитыми отношениями частной собственности нет исключительности права отчуждения на земли сельскохозяйственного назначения, нет полной частной собственности на землю, полной спецификации прав собственности на нее. Государство налагает односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности на землю с целью уменьшения отрицательных внешних эффектов и трансакционных издержек в условиях несостоятельности рынка земли. То есть частная собственность формируется на основе внедрения таких формальных институтов, которые ограничивают пучок прав собственности на землю.

Вследствие столкновения указанных позиций в республике утвердилась система правомочий в области владения, распоряжения, использования земли и других сельскохозяйственных ресурсов, характеризующаяся как «приусадебная экономика», в которой хозяйства населения организуют процесс производства на принадлежащих им землях и участках, получаемых в пользование на основе официальных и теневых взаимоотношений с руководством предприятий и представителями местных органов власти.

Вот как охарактеризовал «приусадебную экономику» в КБР руководитель Центра социально-экономических исследований региона Д. Соколов [3]. Общий объем приусадебной экономики точно определить невозможно — слыш-

ком много случайностей и флуктуаций: неурожай, нестабильная ситуация на рынке, низкая культура сельскохозяйственного производства. Колхозная система хозяйствования распалась, а новая, рыночная, в отсутствие прозрачных отношений собственности на землю и других необходимых для формирования и развития современных аграрных предприятий институтов, пока существует на низком технологическом и организационном уровне.

- 1) Нет техники (распродана при реструктуризации колхозов, на покупку новой нет средств и т.п.), во многом утрачены высокие стандарты землепользования.
- 2) Нет кредитов (нет земли и техники — нечего закладывать).
- 3) Нет инфраструктуры (дорог, транспорта, хранения, переработки, это ограничивает и поголовье скота, и, соответственно, спрос на корма). Система отгонного животноводства разрушена, и ее восстановление требует не только предприимчивости, но и политической воли. КРС и даже овцы выгоняются либо на поляны прямо около населенных пунктов, либо гонятся на «ближние» пастбища, дальние сенокосы тоже не доступны. Необходимость много времени держать скотину в стойлах требует большого количества корма на ее выращивание.
- 4) Нет рынка сбыта продукции приусадебных хозяйств, даже для более крупных игроков, которыми являются фермеры, главные рынки сбыта доступны только через систему перекупщиков (в республике нет городской агломерации, способной обеспечить спросом и инфраструктурой собственный рынок, — Нальчик не смог стать торговой и логистической столицей хозяйственного комплекса республики и обеспечивает скорее сбыт импортируемых в регион товаров и услуг).
- 5) На существующие рынки высока «цена входа», транспортировка продукции при экспорте в другие регионы рискованная и дорогая. Животноводство, овощеводство и полеводство развиваются в рамках приусадебных хозяйств, практически нет кооперации, тем не менее домохозяйства и частные арендаторы (фермеры) смогли восстановить от 30 до 50% поголовья скота, обработана почти вся пригодная для земледелия земля вблизи поселений.

Самостоятельная сельскохозяйственная деятельность почти 90% жителей КБР приносит от 15 000 до 26 000 руб. подушевого годового дохода, не считая почти полного обеспечения продуктами питания семей и целых социальных сетей близких и дальних родственников. Таким образом, доход от приусадебной экономики составляет сумму, сопоставимую с годовым бюджетом республики (15–25 млрд рублей).

В описанных выше непростых условиях сформировались те возможные хозяйственные модели, которые, конечно, не позволяют наращивать капитализацию домохозяйств, но в среднем обеспечивают выживание большей части населения. Вот эти модели:

- 1) Выращивание овощей на приусадебных участках или на арендованных или распределенных по жребию близлежащих огородах (от 10 соток до нескольких гектаров).
- 2) Приусадебное садоводство (яблоки, груши и т.д.). Большинство домохозяйств ограничиваются стандартными 10 сотками, собирая с них, например, 150 ящиков яблок.
- 3) Откармливание КРС (несколько месяцев держат на летнем пастбище, потом — в стойле, эффективность зависит от того, может ли хозяин получать сено и корма по низким ценам — например, когда есть «семейные сенокосы»).
- 4) Производство молочных продуктов, которые в основном идут на нужды семьи, родственникам в город, но есть и торговля — через перекупщиков, иногда житель села ездит в город на работу, скупает молочные продукты у соседей и в городе утром продает во дворах прямо из машины, его уже ждут к определенному времени.
- 5) Овцеводство возможно только ближе к горам и эффективно, если удастся держать отару круглый год на пастбищах.
- 6) На птице специализируются в Ставропольском крае, но и в Кабардино-Балкарии для себя держат курицу, гусей. По республике есть целая сеть боев, где птицу забивают и продают.
- 7) Есть и разные узкие специальности. Кто-то ремонтирует технику, у кого-то есть личный трактор и он пашет соседям по тысяче рублей за 10 соток, если есть сенокосилка — заготавливают сено на всех, кто-то сельский каменщик, кто-то шьет бурки, кто-то забивает и разделяет быка для организации похорон, кто-то ездит на заработки в другие регионы страны.

Зерноводство — это уже бизнес фермеров и арендаторов, нужно хотя бы несколько десятков, а лучше несколько сотен гектаров распахать и засеять.

Основа приусадебной экономики, личные подсобные хозяйства населения, обладают всеми тремя правомочиями (владения, распоряжения и пользования) и на земли, и на прочие средства производства. Исходя из этого и на основании данных, свидетельствующих том, что ЛПХ, обладая 7,7% обрабатываемых земель сельскохозяйственного назначения, производят 56,5% продукции сельского хозяйства, можно было бы сделать вывод, что реализованная в хозяйствах населения полная частная собственность на землю обеспечивает полную спецификацию прав собственности, устраняет так называемое размывание прав собственности и способствует наиболее эффективному воздействию прав собственности на систему стимулов экономического агента и эффективному использованию, распределению земли в аграрной экономике региона. Сельскохозяйственные организации, обладая 51,4% обрабатываемых земель, производят всего лишь 15,6% сельскохозяйственной продукции. Указанные показатели не всегда являются показателями реальной эффективности подсобных хозяйств населения и низкой эффективности сельскохозяй-

ственных организаций. В сельскохозяйственных организациях сильна проблема, которая в неинституциональном направлении экономической мысли получила название «принципал — агент», когда отсутствует надежный контроль со стороны собственника (государства) менеджера (руководителя сельскохозяйственной организации). Это приводит к оппортунистическому поведению менеджера, который извлекает административную ренту из своего служебного положения, что в целом повышает транзакционные издержки и понижает эффективность сельскохозяйственного производства. Значительная часть земель сдается в аренду без официального оформления, арендная плата присваивается руководителями хозяйств, чиновниками. Вследствие этого в хозяйствах населения оказываются заниженными показатели реально используемых для производства земельных площадей, а в сельскохозяйственных организациях, наоборот, производственные площади в отчетности завышены. Агентская проблема в сельском хозяйстве проявляется в хищении средств посредством искажения финансово-экономической отчетности деятельности хозяйства, списания непропорционально больших средств на чрезвычайные ситуации, ненадлежащем выполнении своих должностных обязанностей и т.д. Работники сельскохозяйственных организаций также ведут себя оппортунистически, выполняя свои обязательства не в должных объемах (воровство имущества организации и т.д.).

Хозяйства населения нельзя рассматривать в качестве наиболее перспективной организационно-правовой формы хозяйствования также и потому, что они показывают свою живучесть высокой ценой, ценой самоэксплуатации: чрезмерно интенсивного труда, ненормированного рабочего дня без выходных и праздников, использования в основном только ручного труда, примитивных средств производства. Однако спецификация прав собственности на землю и прочие средства производства, при которой все три основных правомочия принадлежат крестьянину, способствует повышению у крестьян стимулов к более рациональному использованию земли и других ресурсов.

Таким образом, можно сделать вывод о несоответствии сформированного пучка правомочий на землю, при которых все земли сельскохозяйственного назначения находятся в государственной и муниципальной собственности КБР, традиционно сложившимися в КБР неформальными институтами землепользования, характеризующимися исторически сформировавшимися традициями как индивидуализма, так и коллективизма. Имеет место несоответствие правомочий сформировавшейся институциональной среде и при другой крайности, когда основная часть валовой продукции сельского хозяйства производится в «приусадебной экономике» (в личных подсобных хозяйствах). Необходимо обеспечить преемственность по отношению к исторически сложившимся формам землепользования и организационным структурам хозяйствования.

На основе учета опыта других субъектов Федерации при проведении аграрной реформы и с учетом допущенных просчетов необходимо проводить целенаправленную и последовательную работу по установлению рациональных

пропорций между различными формами собственности на землю и базовыми хозяйственными укладами (корпоративным, кооперативным, государственным и частными) и тем самым формировать эффективную институциональную среду развития сельского хозяйства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Бренделева Е.А.* Неинституциональная теория. М.: ТЕИС, 2003.
2. *Жиругов Р.* Концепция земельных преобразований в Кабардино-Балкарской Республике. 2007 г. // [www.zapravakbr.ru](http://www.zapravakbr.ru).
3. *Соколов Д.* Параллельные миры // *Фронтир*. Вып. 1. С. 7–11.
4. *Харрисон Ф.* Политические и экономические последствия приватизации земельной ренты // *Проблемы современных земельных отношений в России*. Лондон; СПб., 1996.

# СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИК СКФО

**КЯТОВА З.Р.,**

соискатель кафедры экономического анализа и аудита,  
Кабардино-Балкарская государственная  
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,  
360030, КБР, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в;

**КЯТОВ А.А.,**

соискатель кафедры экономического анализа и аудита,  
Кабардино-Балкарская государственная  
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,  
360030, КБР, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в

Необходимость антидепрессивных социально-экономических программ для республик СКФО очевидна. Из этого следует необходимость специальных исследований, методических разработок оценочно-прогнозной и перспективно-проектной работы с целью научного обоснования стратегии восстановления и развития депрессивных регионов, чему и посвящена данная статья.

**Ключевые слова:** механизм; устойчивое развитие; экономика; горные территории; стратегия.

The need for antidepressant socio-economic programs for the republics SKFO obvious. It follows need of the special studies, methodical developments merit— and perspective-design work with purpose of the scientific motivation to strategies of the reconstruction and developments region, as is dedicated to given article.

**Keywords:** mechanism; firm development; economy; mountain territory; strategy.

**Коды классификатора JEL:** R11, R13.

Рассматривая проблему устойчивого развития горного региона необходимо поставить вопрос об определении граничных точек в системе. Их суть состоит в том, чтобы создать систему координат, позволяющую определять состояние системы в тот или иной момент времени (степень ее устойчивости к внешним возмущениям, способность регенерировать пострадавшие от возмущений части системы).

Разработка теории «граничных точек» системы положено теорией экономических экстремумов проф. М.М. Голанского [2]. По самому простому определению, «граничная точка» есть тот предел, который, с одной стороны, целиком принадлежит внутренней структуре системы, с другой — соприкасается с другими системами. Множество граничных точек, таким образом, «отграничивает» систему от других систем. Однако это свойство граничная точка получает лишь в том случае, если по какому-либо параметру достигнуто его полное насыщение в системе. Например, импорт зерна в качестве компенсации нехватки его внутреннего производства говорит о том, что по этому параметру граничная точка (предел, экстремум) не достигнут.

С другой стороны, чем больше достигнутых граничных точек, тем более самодостаточной становится система с дальнейшей перспективой ее выхода на широкий класс точек. Некоторые из «граничных» точек могут не иметь видимых (физических) границ с другими системами. Например, это может быть условная «точка», разграничивающая права национальных и иностранных инвесторов в данной системе, если последние не пользуются режимом, установленным для жителей страны. В данном случае граничная точка защищает внутренние элементы системы от внешней конкуренции.

Граничные точки могут иметь различную «силу», характеризующую ту жесткость (интенсивность), с которой они выполняют свои функции, — идет ли речь об ограничении проникновения «чужих» элементов в систему или жестком регулировании экспансии собственных элементов за ее пределы. Степень «жесткости» граничных точек во взаимоотношениях системы с другими системами определяется в первую очередь тем, насколько идентичны (равновелики по основным системным параметрам) соседствующие системы. У систем, параметры которых более или менее близки, защитная функция граничных точек является наименее жесткой. В качестве примера можно привести страны Европейского экономического сообщества, обладающие близким экономическим потенциалом, показателями уровня жизни, систем жизнеобеспечения, институциональных систем. Известно, что в ЕС облегчено пересечение границ для людей и товаров, действует льготный таможенный и налоговый режимы, упрощены правила трудовой миграции и т.д. Однако граничные точки систем становятся гораздо жестче, когда речь идет о государствах, не идентичных им по уровню экономического потенциала (развивающиеся страны, Восточная Европа).

В нормальных (некризисных) состояниях системы имеет место во многом спонтанное сглаживание положительных и отрицательных эффектов ограничений. Система сама, методом проб и ошибок, находит наиболее «удобные» для нее граничные режимы.

В экстремальных состояниях этот спонтанный поиск затрудняется или становится невозможным ввиду более быстрой смены обстановки и неизбежного в этих условиях растущего разрыва между событиями и их эффектами. Расчет на спонтанное развитие и приспособление граничных режимов в этих условиях становится сомнительным. На первый план выдвигаются осознанные

действия общества. И в этой связи большую роль играет обеспечение эффективного государственного регулирования устойчивого развития горного региона.

Рассмотрение объекта как системы дает соответствующую программу исследования, связанную с выявлением целостности и, соответственно, границ объекта, системообразующих связей объекта и способа его функционирования [4].

Регион обладает моментом самоорганизации, способностью к процессу естественного саморазвития. Это саморазвитие носит циклический характер. Знание о регионе не может быть точным и всеобъемлющим. Это принципиальный момент, следующий из сущности региона как системы. Понимание региона как сложной динамической саморазвивающейся системы требует разработки и реализации особой методологии исследования его устойчивости.

Можно выделить следующую группу системных понятий, связанных с описанием функционирования системных объектов, — «устойчивость», «функция», «стабильность», «обратная связь», «управление», «самоорганизация» и др.

Функция системы выражает те действия, которые направлены на сохранение данной структуры системы в обстановке меняющейся ситуации, зависящей от соотношения внутренних и внешних сил.

Степень взаимодействия внутренних и внешних сил может быть различной: она может способствовать гармонии, деформировать отношения внутри системы и даже приводить к разрушению длительно существовавшей системы, т.е. надо учитывать степень воздействия, комбинацию сил, длительность воздействия.

Внешние силы обусловлены наличием других, множественных систем, каждая из которых, с одной стороны, автономна, а с другой — взаимодействует с остальными системами, что является одним из условий существования каждой отдельной системы и всех их совокупностей.

Внутренняя устойчивость региона — это такое состояние его политической, социальной, информационной, культурной, материально-ресурсной, экологической среды и человеческого потенциала, при котором обеспечивается нормальное развитие, заключающееся в нормальном воспроизводстве всех видов среды региона, в амортизации всех факторов производства и в экономическом росте [7].

Таким образом, переход к устойчивому развитию региона должен означать переход от «экономики использования ресурсов» к экономике их «системного воспроизводства».

Процессы воспроизводства в условиях рыночной экономики заметно усложняются. Да и протекают они по большей части за пределами рынка: воспроизводство трудовых ресурсов — в семье и системах образования, здравоохранения и отдыха, воспроизводство почвенного плодородия и биологических ресурсов — в соответствующих подсистемах биосферы, воспроизводство знаний и деловых установок (трудовых и предпринимательских) — в таких некоммерческих сферах деятельности, как наука и культура, и т.д.

Поскольку приоритетом экономической политики должна стать долгосрочная стратегия создания экономической системы устойчивого развития, важнейшим аспектом этого процесса является организация взаимодействия ресурсных подсистем. Именно здесь мы выходим на роль территории как естественной арены воспроизводственного процесса. Это значит, что в экономической системе устойчивого развития роль ведущего звена должны играть уже не производственные структуры — предприятия, а воспроизводственные — регионы и города. Именно они становятся главными организаторами перехода от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства, т.е. «субъектами устойчивого развития».

Признание регионов субъектами устойчивого развития требует пересмотра региональной политики. Сейчас ее понимают довольно узко — как выравнивание различий в уровнях развития отдельных регионов. Однако действительным содержанием региональной политики должна быть территориальная организация воспроизводства ресурсов. Точнее было бы говорить не о «выравнивании», а о межрайонном равновесии [6]. Австрийский экономист Д. Бекеманн в работах, посвященных территориальному планированию в рыночной экономике, определил, что в экономической теории равновесие достигается применением к системе регионов известного правила оптимизации — «равная предельная производительность ресурсов по всем направлениям их использования» [8]. Учет социальных ограничений модифицирует эту формулу, т.е. ищется такое распределение мобильных ресурсов по территории, при котором достигается максимум прироста капитала в национальном масштабе при сохранении необходимого баланса (недопущении чрезмерных различий) между регионами и социально-территориальными общностями.

Регион как система, требующая устойчивого развития, обладает определенными признаками.

Неаддитивность. Присущая системам неаддитивность заключается в том, что макросистема не равна сумме входящих в нее подсистем. Неаддитивность приводит к появлению нового качества экономики региона как продукта интеграции, соединения в целое многих элементов и систем, их взаимовлияния. В хорошо организованной системе целое всегда будет более эффективным, чем отдельно взятые элементы. Бюджетообразующие и некоммерческие предприятия региона — это не комплекс, не просто арифметическая сумма «производство + население + среда». Это сложная, динамическая и саморазвивающаяся система. Способность этой системы к самовоспроизводству обусловлена наличием циклически связанных подсистем, где одна подсистема создает условия жизнедеятельности для другой, а последняя — поддерживает первую. В регионе, как сложной социальной системе, можно выделить такие подсистемы, как производственная, финансовая, рекреативная, социальная и другие.

Различают понятия «устойчивость системы» и «устойчивое состояние экономики». Устойчивое состояние экономики — состояние, когда все агрегатные показатели стабильны.

Принципиальная особенность горного региона как системы состоит в том, что изолированное, длительно устойчивое состояние региона невозможно.

Это объясняется тем, что регион — открытая система и его невозможно представить себе как замкнутую систему. Вследствие этого регион подвержен различным влияниям извне. Экономика региона является открытой системой, и именно внешние взаимосвязи во многом определяют структурные сдвиги и направления развития большинства регионов. Поэтому регион должен приспособляться к изменяющимся условиям, развиваться.

У региона, как у любой сложной экономической системы, есть пределы устойчивости, за рамками которых процесс саморегуляции невозможен.

Регион как система подвержен циклическим колебаниям, что связано с возможностью удовлетворения им определенных социальных потребностей.

Под развитием региона мы понимаем изменение функций, в первую очередь, бюджетобразующих предприятий, модификацию их структуры, социальной сферы и т.п., которое в конечном итоге приводит к новому его качественному состоянию. То есть развитие — это изменение системы, необходимое для ее устойчивости, «конкурентоспособности». Таким образом, для устойчивости региона важна его способность к развитию. Устойчивость круга бюджетобразующих предприятий как системы и потенциал их развития тем выше, чем больше общественно значимых функций способен реализовать регион. Экономическая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильного функционирования региона.

Процесс развития тесно коррелирует с процессом цикличности. Фазы циклов непосредственно отражаются на развитии системы, а кризисы являются поворотной точкой нового экономического развития.

Подход к регулированию развития региона и достижению устойчивости, базирующийся на принципе цикличности, помогает лучше понять суть экономических процессов, позволяет выйти на более оптимальные стратегии регулирования экономики региона.

Экономической наукой определена взаимосвязь между темпами развития экономики региона и амплитудой колебаний. При повышенных темпах роста наблюдается меньшая амплитуда колебаний.

В период осуществления экономических реформ в результате относительно быстрой и радикальной смены хозяйственного режима в стране и ее регионах произошли такие сдвиги, которые приняли характер крупнейших системных деформаций экономического цикла, как страны, так и регионов.

Начиная с 1991 г., в республиках Северного Кавказа произошли крупные структурные изменения, которые круто изменили траекторию их экономического и социального развития. К ним мы относим такие действия, как приватизация, либерализация цен, уход государства из многих областей социальной и экономической жизни. Структурные изменения произошли вслед и во многом благодаря проявлению существовавших деформаций и появлению новых. Исследование системных деформаций, их причин, масштабов, «глубины проникновения» в структуру системы представляется крайне важным для выявления условий перехода социально-экономической системы России и регионов на траекторию устойчивого развития.

За годы реформ социальным и экономическим деформациям уделяется недостаточное внимание в государственной политике, что во многом объясняет ее малую эффективность в таких существенных вопросах, как стимулирование инвестиционных процессов, развитие экономической самостоятельности населения, ориентация потребительских предпочтений и др.

Проявления деформаций имеют различный характер, что, соответственно, вызывает необходимость выработки разнообразных подходов к их устранению. В долгосрочной стратегии развития наибольшее значение имеют «критические» деформации, или слишком резкий отход системы от траектории устойчивого поступательного движения, затрудняющий или делающий невозможным ее возврат на эту траекторию.

В связи с этим представилось необходимым обозначить некоторые закономерности динамики региональной системы.

Это, во-первых, понятие граничных точек системы, эти точки во многом определяют границы экономической безопасности региона. Это позволяет выявить те пределы, в которых система способна спонтанно противостоять «возмущениям» и возвращаться в исходное состояние.

Во-вторых, влияние управленческих сред на взаимодействие элементов в системе, оценка их роли в процессе социально-экономического развития. В пореформенный период крупным препятствием для развития систем стало наличие таких сред, которые искусственно затягивают и затрудняют процедуры принятия решений, создают множество бюрократических препон или приводят к невозможности реального осуществления эффективной экономической деятельности.

В-третьих, концептуальная интерпретация понятия и характеристик критических «системных деформаций» в экономике региона.

Устойчивость является одним из важнейших требований осуществления восходящей траектории развития системы. Какие бы радикальные сдвиги ни происходили в последней, качество устойчивости не дает системе выйти за пределы «конуса допустимости» (допустимые «раскачивания» траектории развития), что, соответственно, позволяет избежать больших потерь и непредвиденных возмущений. При этом по мере достижения системой более высокого уровня развития эти пределы расширяются, делая систему более маневренной и гибкой. Однако это происходит лишь в достаточно устойчивой системе.

В самом общем виде устойчивость экономической системы (в том числе и региональной) может быть определена как способность сравнительно быстро возвращаться в исходное состояние либо достигать новой, более высокой точки на траектории развития. Таким образом, важным для исследования устойчивости региона, на наш взгляд, является изучение, во-первых, механизмов возвращения к устойчивому состоянию основных элементов системы, во-вторых, проблемы обеспечения экономического роста в регионе.

Показателями социальной устойчивости региональной экономической системы являются следующие: способность системы быстро возмещать материальные потери, возникающие при возмущениях; благоприятная динамика бюджета региона и денежных сбережений населения.

Для устойчивой системы характерны высокие темпы роста доходной части бюджета и денежных сбережений населения, непрерывное повышение их доли в семейных бюджетах.

Реальным путем повышения эффективности затратного механизма является усиление государственного регулирования в ряде макроэкономических сфер, что, в свою очередь, приведет и к росту степеней свобод у других участников экономической сферы. Это, например, активизация роли государства в развитии крупных инфраструктурных объектов (ГЭС, магистральных дорог, линий электропередач, геологоразведочных работ).

В пользу усиления государственного регулирования для устойчивого развития экономики говорят и новые проблемы, появившиеся на рубеже XX–XXI вв. у всех развитых государств, решение которых должно быть заложено в их современные затратные механизмы. Это — экологические проблемы, захоронение или утилизация вредных отходов, развитие космических технологий. Формирование эффективного затратного механизма становится, таким образом, важнейшим рычагом государственного управления и одновременно — повышения устойчивости каждой национальной системы.

Важной частью теории устойчивости является определение концептуального подхода к проблеме критических изменений в системе.

Это понятие является крайне емким, в современной экономической литературе допускаются самые разнообразные определения критических изменений.

Приводимый ниже перечень наиболее существенных деформаций в экономике региона впитал в себя многие негативные аспекты всех приведенных определений.

- 1) Экономика регионов не готова к широкомасштабному переходу к современным (авангардным) технологиям. Не одно десятилетие, возможно, придется потратить на восстановление производства и минимально необходимое заполнение собственного внутреннего рынка.
- 2) Платежеспособный спрос населения за 20 лет реформ не стал главным двигателем производства в соответствии с законами рыночного хозяйствования. Непрерывное повышение цен на топливно-энергетические товары и услуги все более увеличивает разрыв между потребностями населения в этих продуктах и возможностью оплатить их. Рыночный подход к экспорту сырьевых материалов предопределил использование «остаточного принципа» в распределении этих продуктов между внутренним потреблением и экспортом в пользу последнего. В результате этих и других аналогичных действий платежеспособный спрос на протяжении последнего десятилетия сужался.
- 3) Не проведены необходимые преобразования в отраслевой структуре экономики большинства регионов. По-прежнему доминирует ситуация, когда отрасли создают мало «предшествующих» связей (*backward linkages*), которые обеспечивают рынок для продукции других отраслей и тем самым — их выживание.

- 4) Продолжают оставаться нестабильными отношения между государственным и частным секторами экономики, что ведет к потере управляемости экономическими и социальными процессами.
- 5) Государство не может полноценно исполнять стабилизирующую роль в экономике регионов ввиду отсутствия института стабилизационных фондов в их финансовой системе и перманентной дефицитности региональных бюджетов.
- 6) Стали особенно заметными деформации, обусловленные характером управления. В первую очередь, это негативное влияние, резко снижающее или вообще элиминирующее эффективность государственной политики.
- 7) В пореформенный период не был обеспечен достаточный импульс развитию малого и среднего предпринимательства и самозанятости населения, которые практически во всех рыночных экономиках являются мощным средством сбалансирования экономики (рост производства товаров и доходов населения, обеспечение дополнительных рабочих мест). Наряду с острой проблемой обеспечения стартовых условий малому и среднему бизнесу крайне актуальной является необходимость создания ему адекватной социальной среды.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Войтов А.Г.* Фундаментальная экономика. М.: Экономика, 2003.
2. *Голанский М.М.* Будущее мировой экономики и перспективы России: Современное видение versus постулаты Маркса. М.: Наука; Изд. фирма «Вост. лит.», 1994.
3. Гуманистические ориентиры России. М.: Институт экономики РАН, 2002. С. 97.
4. *Лэйард Р.* Макроэкономика: Курс лекций для российских читателей. М.: Джон Уайтли энд Санз, 2002.
5. *Мамедов О.Ю.* Современная экономика. Ростов н/Д: «Феникс», 2002.
6. *Шнипер Р.И., Орлов Б.П.* Экономическая реформа и территориальное планирование. М.: Экономика, 1968.
7. *Шнипер Р.И.* Региональные предплановые исследования. Новосибирск, 1978.
8. *Воескетанн, D.* Theorie der Raumplanung. Muenchen-Wien: R. Oldenbourg Verlag, 1984.

# ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ ГОРОДОВ

**СОКОЛОВ В.В.,**

аспирант,

Донской государственной аграрный университет,

e-mail: sokolov74@yandex.ru

Показана важность экологического аспекта в обеспечении экономической безопасности старопромышленных городов. Установлена неблагоприятная экологическая ситуация в городе Новочеркасске, описаны техногенные влияния на городскую экосистему и состояние здоровья населения. Предложены меры, направленные на улучшение состояния окружающей природной среды и снижение экологических угроз экономической безопасности города.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность; старопромышленные города; экологосбалансированная экономическая политика; экологические угрозы.

The importance of ecological aspect in maintenance is shown economic safety of old industrial cities. Unsuccessful ecological conditions in Novocherkassk, described technogenic loading on city ecosystem and a state of health of the population is established. The measures directed on improvement of a condition of the natural environment and decrease of ecological threats of economic safety of city are offered.

**Keywords:** economic safety; old industrial cities; the ecobalanced economic policy; ecological threats.

**Коды классификатора JEL:** Q57.

Важнейшим императивом обеспечения экономической безопасности является снижение уровня экологической угрозы, которая становится реальным препятствием для социально-экономического развития старопромышленных городов. Многие российские ученые отмечают взаимообусловленность экологических, экономических и социальных проблем и особую важность их взаимозависимости в решении вопросов безопасности и устойчивого развития, выделяя при этом экологическую детерминанту [2, с. 4].

Наиболее уязвимым уровнем обеспечения экологического баланса является муниципальный: нехватка собственных средств, отсутствие действенных нормативно-правовых механизмов, пассивность местных администраций,

финансирование экологических проектов по остаточному принципу — эти и другие причины отсрочивают решение экологических проблем, тем самым повышая уровень экологических угроз экономической безопасности. В настоящее время экологический облик российской экономики определяется доминированием энерго- и материалопроизводящих отраслей хозяйства, неразвитостью ресурсосберегающих технологий, сырьевой ориентацией экспорта, недофинансированием экологических программ и научных разработок в этой сфере, что предполагает высокий антропогенный пресс на природу.

Особую значимость экологический аспект принимает для старопромышленных городов в связи со следующими обстоятельствами:

- ◆ большой концентрацией вредных для здоровья производств;
- ◆ неблагоприятная экологическая обстановка существует здесь не одно десятилетие, в связи с чем произошло накопление токсичных веществ в почвах городов и хранилищах промышленных предприятий, идут постоянные процессы вторичного загрязнения;
- ◆ длительное неблагоприятное состояние окружающей среды привело к ухудшению здоровья населения городов на уровне популяции в целом, что проявляется в повышенной заболеваемости органов дыхания, пищеварения, нервной системы и в отклонениях здоровья новорожденных.

Типичным представителем старопромышленных городов является г. Новочеркасск Ростовской области, характеризующийся всем комплексом эколого-экономических и социальных проблем. Промышленность города формировалась в 50–60-х годах XX века, и на сегодняшний день основные фонды производственных предприятий в большинстве своем морально и физически устарели и не отвечают современным технологическим, энергетическим и экологическим требованиям. В результате городские экосистемы подвергаются значительному техногенному воздействию, что отражается, прежде всего, на состоянии здоровья населения загрязненных территорий.

В 1990-е гг. повысилось внимание к экологическим проблемам города и выявлению причинно-следственных связей между состоянием окружающей природной среды и здоровьем населения в г. Новочеркасске. Показателем неблагоприятия экологической обстановки территории являются коррелирующие с уровнем техногенной нагрузки критерии здоровья населения.

Так, результаты проводимого филиалом ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Ростовской области в Аксайском районе» отделением по г. Новочеркаску социально-гигиенического мониторинга состояния здоровья всего населения города показали, что численность населения г. Новочеркаска в 2008 году составила 177 000 человек и снизилась по сравнению с 2007 годом на 1000 человек. Среди детского населения отмечалось увеличение первичной заболеваемости на 2,4%, показатель онкопатологии составил в 2008 г. — 4,91 на 100 000 населения (2007 г. — 4,79). Показатель смертности от злокачественных новообразований по г. Новочеркаску среди всего населения составил в 2008 г. 215,82 на 100 000 населения, что выше предыдущего года на 1,3% (2007 г. — 212,92). Анализ показал, что второе место занимает смертность от злокачественных новообразований органов дыхания — это 20% от

общего количества [1, с. 6]. Общая заболеваемость населения в 2007 г. была в 1,3 раза выше, чем в среднем по России; количество пациентов, у которых выявлены болезни эндокринной системы, в Новочеркасске превышает средне-областной уровень в 1,2 раза, общероссийский — в 1,3 раза. Значительную долю (31%) в структуре заболеваемости населения города Новочеркасска занимают болезни органов дыхания, кроме того, значение показателя по городу выше областного и общероссийского в 1,4 раза, что, безусловно, связано с загрязнением атмосферного воздуха на территории города.

Состояние окружающей среды в г. Новочеркасске определяется рядом специфических факторов, таких как: высокая концентрация промышленных предприятий в одном районе города; насыщенность движения автотранспорта на отдельных магистралях; недостаточное количество зеленых насаждений; высокая степень подтопления промышленного района города грунтовыми водами. Основными загрязнителями окружающей среды в городе являются промышленные предприятия следующих отраслей: теплоэнергетики, цветной металлургии, нефтехимии, машиностроения, производства стройматериалов, пищевых продуктов, а именно филиал ОАО «ОГК-6» Нч ГРЭС, ОАО «ЭПМ-НЭЗ», ОАО «НЗСП», ООО «ПК «НЭВЗ», ООО фирма «Актис». Экологические проблемы города связаны с неудовлетворительным качеством питьевого водоснабжения, загрязнением атмосферного воздуха, поверхностных вод и почв, утилизацией твердых бытовых и промышленных отходов. По данным Государственных докладов РФ о состоянии окружающей природной среды по уровню заболеваемости органов дыхания и злокачественных новообразований в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого века Новочеркасск входил в первую десятку экологически неблагоприятных городов СССР. В последующие годы город неоднократно включался в приоритетный список наиболее загрязненных городов РФ. Так, Государственная экологическая экспертиза в своем заключении от 22.02.2000 г. пришла к выводу, что территория г. Новочеркасска по состоянию здоровья населения, питьевого водоснабжения, загрязнению атмосферного воздуха, поверхностных вод и почв, а также по подтоплению селитебной и промышленной застройки, вызывающей деградацию наземных экосистем, относится к зоне чрезвычайной экологической ситуации [4, с. 4].

В городе прогрессирует экологическая деградация хозяйственной структуры, что находит выражение в загрязнении среды обитания населения и ухудшении состояния его здоровья. Увеличение выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух с 61,631 тыс. т/год в 2004 г. до 107,2 тыс. т/год в 2008 г. произошло за счет увеличения объемов производства предприятий [1, с. 8]. В полный перечень загрязняющих веществ, выбрасываемых в атмосферу города, входят все приоритетные вещества по классификации ВОЗ — всего 146 ингредиентов различных классов опасности, из которых 46 относятся к I и II классам опасности. Основными предприятиями — загрязнителями атмосферного воздуха в городе являются: филиал ОАО «ОГК-6» Нч ГРЭС (предприятие I класса опасности) — 94,50% от всех выбросов от стационарных источников города; ОАО «ЭПМ-НЭЗ» (предприятие I класса опасности) — 4,0; ОАО «НЗСП» (пред-

приятие I класса опасности) — 0,36; ООО «ПК «НЭВЗ» (предприятие II класса опасности) — 0,36; МУП «Тепловые сети» — 0,14; ОАО фирма «Актис» — 0,40%.

В условиях современного мирового экономического и финансового кризиса, который особенно остро сказался на старопромышленных городах, чрезвычайно трудно проводить радикальные экологические решения, поскольку закрытие предприятий — загрязнителей среды (как правило, являющихся основными градообразующими объектами) приведет к параличу жизни города: резкому росту безработицы, падению уровня жизни населения, сокращению доходов городского бюджета. Филиал ОАО «ОГК-6» Новочеркасская ГРЭС, наряду со Ставропольской ГРЭС, — самая крупная тепловая электрическая станция Южного региона России и единственная в этом регионе. В то же время именно ГРЭС представляет значительную экологическую угрозу городу. Она работает на местных отходах добычи угля и углеобогащения — антрацитовом штыбе, высокая зольность которого и большие объемы выработки электроэнергии неминуемо приводят к значительному воздействию ГРЭС на окружающую среду.

Особенностью поставляемых на НчГРЭС углей является обогащенность их широким спектром тяжелых металлов и токсичных элементов (Cu, Zn, Hg, V, Pb, Mn, As и др.), а также радионуклидами (Th, Sr и др.). Причиной тотального загрязнения города выбросами является неудачное расположение электростанции по отношению к г. Новочеркаску: без учета розы ветров (преимущественными являются восточные и юго-восточные ветры) и с несоблюдением 10-километровой санитарно-защитной зоны. Несмотря на то, что предприятие выделяет средства на модернизацию производства и охрану окружающей среды, эти меры являются недостаточными.

Учитывая стратегический характер функционирования предприятия для энергетической системы Юга страны и городской экономики (электростанция является градообразующим предприятием), а также планы по расширению производства (строительство 9-го энергоблока и неминуемое увеличение техногенного воздействия на окружающую среду), основным решением кардинального уменьшения валового выброса загрязняющих веществ для ОАО «ОГК-6» НчГРЭС является модернизация производства и очистных сооружений, перевод энергоблоков на природное газовое топливо.

Города с тяжелой экологической ситуацией требуют особого внимания и системности в решении задач снижения экологической напряженности, направленных, в первую очередь, на реабилитацию здоровья населения с постепенным восстановлением городских экосистем.

Так, основными неотложными мерами реабилитации и охраны здоровья населения старопромышленных городов с экологической составляющей должны являться: проведение многопрофильных обследований населения, в том числе углубленного анализа состояния репродуктивного здоровья; создание медицинских детских общеоздоровительных и специализированных реабилитационных центров; создание медицинских центров репродуктивности и здоровья женщин; создание специализированных клиник по профзаболеваниям; развитие спортивно-оздоровительной работы и т.д.

Опыт изучения архитектурно-планировочной структуры загрязненных старопромышленных центров показал, что одна из существенных причин неблагоприятия здоровья населения связана с отсутствием вокруг предприятий санитарно-защитных зон, организованных в соответствии с нормативными требованиями. Нередко массивы жилой застройки и объекты соцкультбыта (школы, больницы, детские сады) расположены в непосредственной близости от заводов, в зонах интенсивного загрязнения. Поэтому одним из важнейших направлений экологического оздоровления территорий чрезвычайной экологической обстановки является вынесение школ и детских дошкольных заведений, объектов здравоохранения за пределы санитарно-защитных зон предприятий; поэтапная ликвидация жилых массивов в пределах интенсивно-загрязненных районов, строительство новых микрорайонов на существенном расстоянии от промпредприятий с учетом розы ветров; создание общественного транспортного сообщения между промзонами и экологически чистыми районами; рекультивация земель техногенного загрязнения; озеленение санитарно-защитных зон предприятий и городских экосистем в целом.

Приведенные выше меры направлены на смягчение экологической напряженности в кризисных городах, но не ликвидируют главных причин загрязнения окружающей среды, которые заключаются в излишней концентрации загрязняющих промышленных предприятий на небольших территориях и отсталых технологиях производства. Отличия экологической реабилитации старопромышленных городов будут выражаться, прежде всего, в мероприятиях, связанных с устранением первопричины — источников загрязнения.

Так, радикальными мерами по улучшению экологической обстановки является вынос предприятий-загрязнителей за городскую черту, а также модернизация самого производства на базе новейших технологий экологической направленности. В Ростовской области таким примером может служить перенос производства компании «Донской табак», основанной еще в 1857 году, из центра города Ростова-на-Дону в промышленную зону левого берега р. Дон. При реализации проекта уделялось внимание инвестициям на приобретение оборудования, позволяющего снизить негативное воздействие на окружающую среду, дополнительные затраты на которое составили в итоге 175,3 млн руб. Инфраструктура комплекса создана на базе новейших технологий. Эффективность пылеулавливающих установок составляет 99,9%. В результате применения современных технологий выбросы табачной пыли снизились с 12,577 т/год (2001 год — до перевода табачного и сигаретного производств на новую площадку) до 5,907 т/год (2006 год). Отходы производства подвергаются прессованию в брикеты, что позволяет перейти от пылеобразной формы отхода к твердой и снизить объем в 4–7 раз [3, с. 125].

Вместе с тем, экологическая обстановка в старопромышленных городах свидетельствует о том, что традиционные меры по охране окружающей среды, направленные на улучшение ситуации, являются неэффективными, в связи с чем в городах с тяжелой экологической обстановкой необходимо внедрять методы, способные остановить деструктивные процессы. Разрешение противоречия между экономическими интересами субъектов производственно-

хозяйственной деятельности и состоянием экосистем урбанизированных территорий заключается в реализации экологизации производственной сферы. Необходимы инструменты, предусматривающие не только принуждение хозяйствующих субъектов к охране окружающей среды путем нормативного регулирования и штрафных санкций (плата за пользование природными ресурсами, штрафы за сверхнормативное загрязнение воздуха, вод и почв, санкции за сверхлимитное потребление), но и экономические меры стимулирования природоохранной деятельности (ускоренная амортизация экологической техники, налоговые льготы, льготное кредитование). Снижение вредного воздействия хозяйствующих субъектов на окружающую среду достигается за счет внедрения на производстве экоинноваций, применения малоотходных и безотходных технологий и т.д.

В связи с этим заметим, что предпочтение краткосрочной экономической выгоды поиску решений социальных и экологических проблем несет угрозу экономической безопасности в будущем. Следует обратить внимание на непропорциональность затрат на охрану окружающей среды г. Новочеркаска степени его загрязнения и состояния здоровья проживающего на его территории населения; так, в 2008 году они составили только 15,4% от общей суммы затрат на мероприятия по улучшению экологической обстановки в целом по Ростовской области, что катастрофически недостаточно для зоны экологического бедствия, коей объявлен Новочеркасск. В то же время следует подчеркнуть, что собственно экологические меры, направленные на охрану окружающей среды, не дадут эффекта без экологосбалансированной экономической политики. Можно вкладывать огромные средства в охрану окружающей среды, но без учета и коррекции развития всей экономики и ее секторов (топливно-энергетического, металлургического, химического и др.), а эффект от таких затрат будет минимальным. В этой связи актуальным становится рассмотрение проблем сохранения окружающей среды с позиций, позволяющих определить основные системные причины экологической деградации; выявить те экономические направления, которые влияют на окружающую среду. В случае кризисного экологического состояния территории требуется государственная помощь с соответствующим нормативно-правовым обеспечением и адекватным финансированием.

Одной из причин неэффективности экологической политики является фактическое отсутствие правовых механизмов, которые позволяют компенсировать экологический вред от хозяйственной деятельности. Существующие санкции незначительны и малоэффективны в отношении предприятий — загрязнителей окружающей среды. Между тем Министерство природных ресурсов и экологии РФ предложило повысить размер штрафов за загрязнение рек и воздуха. Законопроект теперь по-иному трактует понятие «вреда» окружающей среде: как превышение установленных нормативов. До сих пор нарушителям очень часто удавалось избежать наказания в суде именно из-за размытости определения.

В настоящее время популярным является принятие различных постановлений, программ и подпрограмм экологической направленности, как по от-

дельным городам, так и по регионам. Однако, как показывает практика, зачастую такие программы малоэффективны или носят половинчатый характер. Например, на территории Ростовской области в 2003–2006 годах действовала Программа экономического и социального развития, которая включала подпрограмму «Экология и воспроизводство биоресурсов». Из 371 проекта Программы только 37 были экологической направленности с финансированием в 1,4% в общей структуре затрат, что явно не соответствует масштабам существующих проблем.

По нашему мнению, основными методами, направленными на улучшение состояния природной среды и снижения экологических угроз экономической безопасности старопромышленных городов, должны стать:

- *со стороны федерального уровня власти:* разработка действенных нормативно-правовых актов, направленных на защиту окружающей среды от техногенного воздействия, принятие законов экономического стимулирования природоохранной деятельности, введение непрерывного экологического образования населения и т.д.;
- *со стороны регионального уровня власти:* предоставление законодательно установленных налоговых льгот по прибыли предприятий, направленной на природоохранные мероприятия и инвестиции в модернизацию производства экологической направленности, разработка и реальное финансирование программ по улучшению ситуации в городах с тяжелой экологической обстановкой, реализация мероприятий медико-экологической реабилитации населения неблагополучных территорий и т.д.;
- *со стороны местных администраций:* совершенствование механизма экологического аудита в соответствии со стандартами ISO 14000, создание предприятий по утилизации отходов и их переработке, мониторинг и контроль загрязнения окружающей среды и т.д.;
- *со стороны предприятий:* разработка стратегий развития с экологической составляющей, модернизация производства и очистных сооружений на основе экоинновационных технологий, переход к малоотходному или безотходному производству, введение экологического менеджмента и т.д.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад «Экологическая обстановка в г. Новочеркасске». Отдел по охране окружающей среды Администрации г. Новочеркасска. 2008.
2. *Россинская М.В.* Методология обеспечения устойчивого развития теории в рамках эколого-экономической безопасности: Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. Ростов н/Д, 2008. 44 с.
3. Экологический вестник Дона «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2006 году» / под общ. ред. С.М. Назарова, В.М. Остроуховой, М.В. Паращенко. Ростов н/Д: ООО «Синтез технологий», 2007.
4. Экология Новочеркасска. Проблемы, пути решения. Ростов н/Д: Издательство СКНЦ ВШ, 2001.

## ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**ХАТАЖУКОВА Ж.М.,**

соискатель,  
кафедра экономического анализа и аудита,  
Кабардино-Балкарская сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,  
360030, КБР, г. Нальчик, пр. Ленина, 1-в;

**НАБОКОВ З.Б.,**

преподаватель,  
Адыгейский государственный университет, Кошехабльский филиал,  
352420, Республика Адыгея, аул Кошехабль, ул. Президента А.А. Джаримова, 2

В статье рассмотрены методические основы формирования стратегической позиции на предприятиях в условиях экономической нестабильности. Предложены стратегии преодоления кризисной ситуации.

**Ключевые слова:** кризисная ситуация; факторы; стратегия.

In clause the methodical bases of formation of a strategic position at the enterprises in conditions of economic instability are considered. The strategy and forms of overcoming of a crisis situation are offered.

**Keywords:** a crisis situation; factors; strategy.

**Коды классификатора JEL:** R11, R13.

Любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям, следует считать кризисной [3]. Чтобы этого не происходило, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в кризисе, и принять меры еще до внешнего их появления.

Причины кризисной ситуации на предприятии можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

Как показывает теория и подтверждает опыт, причины возникновения кризисных ситуаций во многом являются следствием несоответствия стратегии предприятия внешней среде. Для того чтобы вывести предприятие в разряд успешных, необходимо разработать оптимальную антикризисную стратегию

предприятия. Именно антикризисной должна быть стратегия для подавляющего большинства предприятий сферы услуг, нацеленной на разработку мероприятий по предотвращению и преодолению кризисных ситуаций на предприятии [5].

Не существует стратегии, единой для всех предприятий. Каждое предприятие сферы услуг уникально в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждого отдельного предприятия индивидуален, так как зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики и других факторов. И в то же время есть общие принципы выработки стратегии антикризисного поведения предприятий сферы услуг. При этом стратегия предприятия понимается как долгосрочное развитие предприятия и системы его взаимоотношений с внутренней и внешней средой, ведущее к достижению намеченных целей.

Исследованию содержания и роли экономической стратегии предприятия посвящены многие научные отечественные и зарубежные публикации [1, 2, 3, 4, 8]. Стратегия, например, японской корпорации понимается как система долгосрочного распределения ресурсов, дающая представление о будущем положении компании на рынке. Главными компонентами стратегии финского менеджмента выступают широта охвата интересов разных взаимосвязанных групп, рациональное использование ресурсов на основе оригинальных навыков, увязка различных интересов в условиях конкуренции, взаимодействия с окружающей средой. В американском менеджменте стратегия представляет собой модель действий, необходимых для достижения поставленных целей на основе координации и распределения ресурсов компании. При этом выделяется портфельная стратегия, которая связывается с управлением собственностью (ее приобретением и продажей), и деловая стратегия, цель которой — достижение конкурентных преимуществ [5].

При выборе стратегии необходимо понимать, что практически любая ситуация поддается управленческому решению, исключаящему крах предприятия, целевые установки должны быть заданы количественно, все решения должны быть направлены на улучшение конечного продукта (по характеристикам, сервису и проч.) с точки зрения клиента (покупателя).

Анализ предприятий АПК КБР, потерпевших крах (ОАО «Каббалкптица», ОАО «Каббалксельхозтехника»), показывает, что основными причинами этого являются:

- отсутствие позиционирования на рынке и четкой конкурентной стратегии. Предприятие является устойчивым, когда оно, во-первых, выпускает действительно полезный продукт (товар, услугу) и, во-вторых, когда этот продукт имеет ряд свойств, резко выделяющих его на рынке. Другими словами, рынок этого продукта поддается узкой сегментации, и данный продукт занимает на нем одну из ведущих позиций;
- наличие собственного производства значительно повышает устойчивость компании. Под производством мы понимаем не только производство новой материальной продукции, но и производство сервиса;

- компании, в которых не решены вопросы взаимоотношений среди владельцев, вне зависимости от общей ситуации в экономике, могут оказаться в кризисной ситуации.

Антикризисную стратегию управления можно определить как долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы деятельности предприятия, средств и форм и его деятельности, системы взаимоотношений внутри предприятия, а также его позиции в окружающей среде, смягчающее кризисную ситуацию, в которую может попасть предприятие, и способствующее его финансовому благополучию [6].

При разработке антикризисной стратегии функционирования предприятия можно воспользоваться широко применяемой классификацией стратегий с точки зрения экономического роста:

- 1) стратегия концентрированного роста предполагает совершенствование или выпуск новых услуг, а также поиск возможностей улучшения положения предприятия на существующем рынке или перехода на новый рынок;
- 2) стратегия интегрированного роста обеспечивает экономический рост за счет объединения функционирующих, а также создания новых производственных структур. В зависимости от характера объединения интеграция может быть прогрессивной, регрессивной и горизонтальной;
- 3) стратегия диверсифицированного роста реализуется, если предприятие не может развиваться дальше на данном рынке в рамках данной отрасли;
- 4) стратегия сокращения или стратегия ликвидации реализуется в том случае, когда предприятие нуждается в перегруппировке сил, структурной перестройке или ликвидации.

Необходимо отметить, что первые три типа стратегий в рассмотренной классификации отражают деятельность, ориентированную на прогресс. Его формами могут быть улучшение положения на рынке, усиление положения в отрасли, переход на рынки других услуг или их комбинация. Для данных типов стратегий характерно одно обязательное условие поведения предприятия — активность в области основной деятельности, т.е. поиск новых способов упрочения положения на рынке. При этом предполагается постоянное улучшение положения по двум основным направлениям: наращивания темпов накопления средств для последующего стратегического маневра или углубления связи с устоявшимися категориями потребителей и улучшения своего положения на рынке. Кроме того, необходимо обеспечивать постоянный контроль над новыми разработками для ускоренного освоения достижений науки и техники в производстве услуг и получения коммерческого результата [7].

Используя приведенную выше классификацию стратегий деятельности, можно сформулировать основные варианты антикризисных стратегий предприятий. Основой для формулирования антикризисных стратегий служат цели, которые преследуют предприятия и их руководство, оказавшиеся в кризисной ситуации.

Для предприятий, оказавшихся в кризисной ситуации, можно выделить два типа целей: развитие бизнеса, экспансия; стабилизация, сохранение достигнутого. Компанией предпринимаются шаги по возвращению на докризисные позиции; выживание, «зализывание ран». Организация физически существует, но она в руинах, в проблемах, она больна. Стабилизация ситуации является для нее самой дальней целью.

В зависимости от целей, которые ставит перед собой предприятие, можно выделить и четыре основных типа «антикризисных» реакций:

- ❖ конструктивные и созидательные;
- ❖ связанные с интенсификацией деятельности;
- ❖ связанные с управлением затратами;
- ❖ импульсивные, «паралитические».

В общем, в компаниях могут присутствовать все четыре типа реакций, речь идет лишь о соотношениях. Если ставится цель первого типа (развития бизнеса, экспансия), преобладает первый тип реакции, при цели второго типа (сохранение достигнутого) обычно имеют место второй и третий тип реакции. При третьем типе преобладают импульсивные реакции.

Для выбора антикризисной стратегии управления предприятием в кризисной ситуации представим текущее состояние предприятия в координатах «развитие — сворачивание».

Можно выделить две формы преодоления кризисной ситуации:

- реактивное преодоление кризиса — мероприятия, направленные на сохранение базисных переменных величин предприятия, таких как ликвидность, рентабельность факторов производства и их работоспособности;
- антиципативное преодоление кризиса — политика рисков — отслеживание, оценка и преодоление имеющейся латентной неопределенности; политика гибкости — увеличение безопасности посредством повышения способности к адаптации.

Используя все вышесказанное, можно выделить четыре большие группы антикризисных стратегий:

1. К первой группе стратегий относятся так называемые «стратегии роста», направленные на увеличение объема продаж предприятия, рост выручки от реализации и оборачиваемости оборотных средств. Данные стратегии деятельности подходят предприятиям, которые согласно типологии кризисов испытывают стратегический кризис, характеризующийся снижением выручки от реализации и оборачиваемости оборотных средств.

2. Ко второй группе относятся «стратегии ограниченного роста».

3. К третьей группе стратегий относятся так называемые «стратегии выживания». Они дают реальную возможность, во всяком случае, на начальном этапе, противостоять кризису. Однако, опираясь на принципы «обороны», фирма рискует оказаться без перспектив развития и рано или поздно не выдержит конкуренции. Полноценная стратегия антикризисного управления — это стратегия созидания, стратегия не только обороны, но и захвата и удержания определенной рыночной ниши.

4. Четвертая группа — комбинация из вышеперечисленных стратегий. Можно выделить еще следующую классификацию антикризисных стратегий деятельности предприятия:

- а) стратегия восстановления. В результате анализа внутренней и внешней среды предприятия констатирована перспективность существующего в организации бизнес-процесса, и все инвестиционные потоки направлены на восстановление его эффективного функционирования;
- б) стратегия экономии. Бизнес-процессы предприятия определены как хронически убыточные или стратегически неперспективные. В этом случае от них необходимо отказаться и перераспределить финансовые и инвестиционные процессы в пользу перспективных;
- в) стратегия реструктуризации бизнес-портфеля. Анализ выявил более перспективные по сравнению с существующими бизнес-процессы. В этом случае встает задача перераспределения финансовых и инвестиционных потоков между существующими и новыми бизнес-процессами.

Оценка стратегии (контроль хода ее реализации и внесение при необходимости корректив) — составная часть процесса стратегического планирования. Этот этап как бы «закольцовывает» весь процесс стратегического планирования, превращает его в замкнутый цикл, последовательный непрерывный процесс. Сейчас же, в быстро изменяющихся условиях внешней среды и внутренних возможностей компаний, этот этап становится едва ли не ключевым.

Учитывая все перечисленные ранее стратегии антикризисного управления предприятием можно подвести итог: все антикризисные стратегии укрупненно можно разделить на два крупных блока. Первый — это стратегии сокращения. Такую стратегию чаще всего считают стратегией последнего средства. Фактически для многих предприятий сокращение может означать путь рационализации и переориентации деятельности. После сокращения, а часто и ликвидации, возможно также применение инжиниринга как средства антикризисного управления. В рамках этой стратегии может быть использовано несколько вариантов действия. Например, «отсечение лишнего» — отделение от предприятия некоторых подразделений и видов деятельности для увеличения прибыли, или ликвидация — очень радикальный вариант сокращения (полная распродажа материальных запасов, активов организации и роспуск персонала). Приостановление деятельности применяется в зрелых организациях, когда фирма в основном удовлетворена своим положением, когда ее технология состоялась и статична, или на предприятиях, которые в период своего становления захвачены кризисом и занимают выжидательную позицию. Предприятия выбирают эту альтернативу потому, что это самый легкий, наиболее удобный и наименее рискованный способ действия. Если предприятие было прибыльным в прошлом, придерживаясь стратегии сокращения, скорее всего, оно сможет либо продолжить свое развитие по намеченному ранее плану, либо перепрофилироваться с наименьшими потерями. К стратегиям сокращения чаще всего прибегают тогда, когда показатели деятельности компании продолжают ухудшаться, при экономическом спаде или для спасения предприятия.

Второй вариант — стратегии роста. Для этой стратегии характерно установление целей от достигнутого. Стратегии роста осуществляются путем повышения уровня краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем предыдущих показателей. Рост может быть внешним и внутренним. Например, внутренний — это расширение ассортимента оказываемых услуг, а внешний — это вертикальная или горизонтальная диверсификация, рост в смежных отраслях.

Можно предположить, как уже отмечалось выше, сочетание этих вариантов стратегий. Однако, скорее всего, на это способны только крупные компании, активно действующие в различных отраслях. Чтобы сделать эффективный выбор, руководство предприятия должно иметь четкую концепцию предприятия и его будущего. Предпочтение какого-либо варианта часто ограничивает будущую стратегию. Крупные компании могут сочетать рост и сокращение в различных своих подразделениях, хотя это и требует больших затрат на исследования и моделирование различных результатов.

В рамках общей антикризисной стратегии предприятия можно выделить ряд составляющих: стратегия продукта и его продвижения, стратегия персонала, стратегия ресурсов, стратегия конкуренции, стратегия инноваций и др. [2, 4].

Все вышеперечисленные стратегии действуют в рамках общей антикризисной стратегии предприятия для достижения поставленных перед предприятием целей. В рамках стратегического антикризисного управления на различных его этапах ставятся разные задачи и используются различные инструменты для их достижения.

В настоящее время предприятиям приходится функционировать во внешней среде, которая отличается высокой степенью изменчивости и нестабильности. Причем для каждого конкретного предприятия степень нестабильности может быть различной.

Методы управления, которые должны применяться в управлении предприятием:

- 1) Методы управления, основанные на контроле. Использование всевозможных справочников и инструкций, а также финансового контроля.
- 2) Методы управления, основанные на экстраполяции. Использование в управлении долгосрочного планирования, составление бюджетов текущих расходов и капитальных вложений, целевого управления.
- 3) Методы управления, направленные на предвидение изменений. Использование в управлении стратегического планирования. В рамках него добавляется еще один вид управления (по стратегическим программам), а экстраполяция заменяется развернутым стратегическим анализом.
- 4) Управление на основе гибких экстренных решений: ранжирование стратегических задач, управление по слабым сигналам, управление в условиях неожиданности событий.

В процессе своей деятельности предприятия могут оказываться в различных ситуациях и в зависимости от этого выбирать различные методы стратегического управления. В ситуации, когда предприятию необходимо сконцентрировать ресурсы на действительно жизненно важных для него задачах (эти

задачи необходимо идентифицировать и ранжировать по важности), может применяться метод управления посредством ранжирования стратегических задач [4, 7]. Если в процессе функционирования предприятия возникают ситуации, которые совершенно неожиданны для фирмы, их невозможно было предсказать, поскольку не было информации, либо аналитическая функция системы не сработала, в таком случае необходимо использовать метод стратегического управления в условиях неожиданности. Во многих случаях предприятие сталкивается с неопределенным сигналом о состоянии среды — «слабый сигнал» с неизвестной информацией о направлении, времени и силе воздействия. Здесь должен применяться метод стратегического управления по слабым сигналам [3].

Таким образом, одной из важных задач руководства фирмы в процессе антикризисного управления является точное определение индекса нестабильности внешней среды и создание оптимальной структуры управления. Если руководство не желает усложнять структуру управления, то оно должно упростить стратегические позиции, покинув опасные зоны бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / пер. с англ. М.: Прогресс, 1989.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Изд-во МГУ, 1995.
4. Комарова Н.В., Гаврилова Л.В. Фирма: стратегия и тактика управления рисками // Вестник СПб. университета. Сер. 5 «Экономика». 1993. Вып. 2(12). С. 92–95.
5. Павлов В.А., Рыбаков С.М. Методология поточно-сетевого финансового анализа деятельности предприятия // Риск. 1997. № 5. С. 64–68.
6. Федосова Р.Н., Крюкова О.Г. Управление рисками промышленных предприятий: опыт и рекомендации. М.: Экономика, 2008.
7. Шамхалов Ф.И. Реалии современной экономики: теория и практика. Вып. 7. М.: Экономика, 2006.

## ВЫЯВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСА МЕР ПО УКРЕПЛЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

**БИЦУЕВА М.Г.**,

кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра менеджмента организации,  
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,  
360030, Россия, КБР, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в;

**ЭФЕНДИЕВА А.А.**,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,  
отдел управления региональной экономикой,  
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 формирования продовольственной безопасности региона. Даны рекомендации по повышению уровня продовольственной обеспеченности региона.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство; промышленность; переработка; продовольственная безопасность; качество жизни.

In article are considered problems of the shaping to food safety of the region. Recommendations are given on increasing level to food supply of the region.

**Keywords:** agriculture; industry; conversion; food safety; quality of life.

**Коды классификатора JEL:** Q18.

Агропромышленный комплекс — один из крупнейших и жизненно важных секторов экономики. Его состояние и эффективность оказывают решающее влияние на продовольственное обеспечение и жизненный уровень населения. АПК определяет общее состояние экономики, тесно взаимодействуя практически со всеми отраслями. В нем производится около 8,5% валового внутреннего продукта (ВВП), сосредоточено 3,4% основных производственных фондов и трудятся почти 11% всех занятых в экономике [4]. При научно обоснованной организации агропромышленного производства и его государственной поддержке этот огромный потенциал способен не только обеспечить продовольственную безопасность, но и вывести сельское хозяйство на передовые позиции в мире.

Продовольственная безопасность занимает особое место в системе национальной безопасности России, поскольку наличие продовольствия служит базовым показателем жизнедеятельности человека. Оно ежедневно необходимо каждому человеку, а уровень и качество питания населения характеризуют степень его социально-экономического развития и на 70% определяют здоровье и продолжительность жизни человека. Продовольствие формирует свыше 45% розничного товарооборота, около  $\frac{1}{3}$  издержек домашних хозяйств приходится на питание [4].

Региональная продовольственная безопасность имеет четко выраженную специфику. Это связано с совокупностью различных уникальных условий: географическим положением, климатом, степенью обеспеченности природными ресурсами, численностью населения, развитостью инфраструктуры и пр.

Выявление и нейтрализация угроз и кризисных ситуаций на уровне региона могут существенно снизить степень риска возникновения глобальных угроз национальной безопасности. В последнее время на федеральном и региональном уровнях принят целый ряд нормативно-правовых актов по вопросам продовольственной безопасности, однако их реализация пока не принесла ожидаемых результатов. Существующие стратегии повышения продовольственной безопасности регионов нуждаются в новых методах, механизмах и инструментах, адекватных современным экономическим условиям.

Решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности России требует значительных усилий, как в общегосударственном масштабе, так и на уровне регионов.

Задачи, которые должны решаться на региональном уровне, зависят от существующих и потенциальных возможностей того или иного региона по производству сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

В России условно можно выделить три категории регионов:

- 1) аграрные — с выраженной сельскохозяйственной структурой производства, лучшими условиями для ведения сельского хозяйства;
- 2) промышленно-аграрные — с равными возможностями промышленного и сельскохозяйственного производства, со средними условиями для ведения сельского хозяйства;
- 3) промышленные, в которых сельскохозяйственное производство либо отсутствует вообще, либо развито крайне незначительно [2].

Для аграрных (к таковым относится Кабардино-Балкарская Республика) и промышленно-аграрных регионов продовольственная безопасность может быть определена как состояние экономики данного субъекта Федерации, при котором достигается достаточное (по медицинским нормам) обеспечение продуктами питания (за счет собственной продукции) при малой степени потенциальной уязвимости продовольственного снабжения в случае осложнения положения в Федерации и соответствующем уровне доступности продовольствия.

Для промышленных регионов самообеспечение за счет собственного производства нереально. Следовательно, их продовольственная безопасность может быть определена как состояние экономики, при котором достигается до-

статочное (по медицинским нормам) обеспечение продуктами питания за счет собственных средств (покупка, бартер) при соответствующем уровне доступности продовольствия и минимальной степени уязвимости продовольственного снабжения в Федерации, а также нарушений и осложнений в мировой торговле продовольствием.

Однако с общегосударственных, федеральных позиций обеспечение такого уровня продовольственной безопасности регионов недостаточно, так как перед исполнительными властями стоит задача создания страховых, неприкосновенных, мобилизационных и других запасов продовольствия, в решении которых регионы должны принимать активное участие. Эта проблема должна решаться на федеральном уровне путем стимулирования производства сельскохозяйственной продукции в аграрных и промышленно-аграрных регионах, а также аккумуляирования средств для ее закупки.

Продовольственная безопасность Российской Федерации и ее регионов рассматривается как способность государства гарантировать удовлетворение потребностей в продовольствии на уровне, при котором обеспечивается нормальная жизнедеятельность населения.

В интересах сохранения и укрепления здоровья населения требуется полноценное питание с дифференцированной по регионам структурой с учетом природных и экономических условий, трудовой деятельности, национальных традиций, демографических и других особенностей.

Удовлетворяя физиологические потребности организма человека в питательных компонентах и энергии, потребление пищевых продуктов должно одновременно выполнять профилактические и лечебные функции. Предметом особой заботы должно стать рациональное питание работающих в экстремальных условиях, детей, людей пожилого возраста и страдающих хроническими заболеваниями. Решение этих задач требует обеспечения физической и экономической доступности для потребителей продуктов питания в необходимом количестве и ассортименте, а также безопасности продовольствия для потребителей.

Физическая доступность продовольствия предполагает бесперебойное его поступление в места потребления в соответствующих платежеспособному спросу объемах и ассортименте.

В настоящее время насыщенность продовольственного рынка республики позволяет обеспечивать физическую доступность продовольствия, по крайней мере, на минимальном уровне потребления. В то же время в КБР проблема физической доступности продовольствия всегда будет присутствовать в силу природно-климатических особенностей региона. В этих условиях для устойчивого снабжения населения продуктами питания на всей территории региона очень важна межрегиональная торговля.

Если рассчитать самообеспеченность региона отдельными продуктами, как отклонение произведенного объема и потребляемого, то из таблицы 1 видно, что отрицательный результат наблюдается по мясу (оно составляет -4,6 кг), по яйцам — -56 шт., по рыбе и рыбопродуктам — -3,5 кг. Вместе с тем этот показатель равен +100 по картофелю, +177 по овощам и бахчевым.

Таблица 1

## Уровень потребления продуктов питания на душу населения

	Произведено на душу населения, кг	Фактическое потребление на душу населения, кг	+ -	%	Научно обоснованные нормы потребления, кг	Производство к научно обоснованным нормам потребления, %	Потребление к научно обоснованным нормам потребления, %	Наборы продуктов питания на уровне прожиточного минимума, кг
Мясо и мясопродукты	35,4	40	-4,6	88,5	82	43,1	48,7	26,6
Молоко и молокопродукты	322	259	+63	124,3	380	84,7	68,1	212,4
Яйца, штук	155	211	-56	73,5	292	53,0	72,2	51,4
Рыба и рыбопродукты	0,5	4	-3,5	12,5	18,2	2,7	21,9	11,7
Сахар		39	-		40,5		96,3	20,7
Масло растительное	8,8	9,0	-0,2	97,7	13	67,6	69,2	10
Картофель	216	116	+100	186,2	110	196	105,4	124,2
Овощи и продовольственные бахчевые	332	155	+177	207,7	146	227,3	106,1	94
Хлебные продукты	106	104	+2	102	115	92,2	90,4	130,8
Фрукты	131	85	+46	154,1	91	143,9	93,4	19,4
Уровень производства и потребления продуктов питания, ккал								
Итого:	653 088,5	688 484			911 685			5 319 723
В День	1789,3	1886			2498			1457

Для решения проблемы обеспечения равнодоступности продуктов питания для населения на всей территории республики необходима взвешенная государственная политика, направленная на развитие инфраструктуры продовольственного рынка и стимулирующая территориальное разделение труда.

Экономическая доступность — возможность различных слоев населения приобретать в необходимом объеме и ассортименте продукты питания путем покупки их по соответствующим ценам, а также за счет средств, выделяемых государством для оплаты поставок продовольствия спецпотребителям. Основным условием достижения продовольственной безопасности является рост доходов и сокращение масштабов бедности населения. В структуре потребительских расходов населения в 1995 г. на продукты питания уходило более 60%, а в 2008 г. — только около 40%. С другой стороны, наблюдается позитивная динамика покупательной способности населения — количества продуктов питания, которое можно приобрести на величину среднедушевого располагаемого денежного дохода в месяц. В 2008 г. — жители Кабардино-Балкарской Республики могли купить: говядины и молока в 1,5 раза больше, чем в 2000 г., хлеба пшеничного и яиц в 2 раза больше по сравнению с 2000 годом.

В КБР, так же как и в ряде других регионов, экономическая доступность продовольствия определяется не только наличием рыночного предложения и средств для приобретения, но и возможностью населения производить его для своих нужд в личном (семейном) хозяйстве и на садово-огородных (дачных) участках.

Решение вопроса роста продовольственного потребления не может зависеть ни от дальнейшего перераспределения земель, ни от усиления государственных инвестиций в агропродовольственный сектор. Рост потребления возможен только при макроэкономической стабилизации и неуклонном росте реальных доходов населения.

**Безопасность продовольствия для потребителей** — предотвращение производства, реализации и потребления некачественных пищевых продуктов, способных нанести вред здоровью населения.

Эта проблема приобрела в последние годы особую остроту, что связано с увеличением поступления на продовольственный рынок некачественных, фальсифицированных и опасных для здоровья продуктов. По оценкам Национального фонда защиты прав потребителей, на мелкооптовых и продовольственных рынках до 85% продуктов питания в той или иной степени фальсифицированы. Такая ситуация может быть охарактеризована как весьма существенная угроза здоровью населения. Кроме того, почти 80% продовольственного сырья и продукции пищевой промышленности выпускается по отраслевым стандартам и техническим условиям, в которых изначально заложены упрощенные технологии, а получаемая продукция отличается низкими потребительскими качествами.

Из таблицы 2 видно, что доля импорта продовольственных товаров превышает пороговую величину в 10–15%, что служит уже не дополнением к внутреннему агропромышленному производству, а существенно подавляет его и

приводит к сужению возможностей его развития, а потенциально — к спаду производства и возможности с учетом природно-климатического потенциала производить конкурентоспособную продукцию.

Таблица 2

**Целевые ориентиры и пороговые значения индикаторов продовольственной безопасности региона**

Показатели	Характеристика	Текущее значение	Целевой ориентир	Пороговые значения
Уровень продовольственной обеспеченности	Степень душевого удовлетворения потребности в сельхозпродукции (хлеб и хлебопродукты, картофель, овощи, молоко и молочные продукты, яйца, мясо) в соответствии с медицинскими нормами питания в КБР, (%)	75,5	100	60
	Доля завозимой извне продовольственной продукции (%)	30	15	25

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что наиболее сильно в регионе отстает от медицинских норм уровень потребления животноводческой продукции, что связано, в первую очередь, с недостаточным объемом собственного производства и высокими ценами на мясо и яйца. Причины возникновения такой ситуации хорошо известны: резкий спад поголовья скота, высокая себестоимость производства, наличие многочисленных посредников при реализации продукции, рост импорта в товарной структуре рынка и т.д. Решать эту проблему необходимо как на региональном, так и федеральном уровнях, для чего необходимы:

- ❖ развитие конкурентоспособных предприятий и организаций животноводческого комплекса;
- ❖ государственная поддержка отечественных товаропроизводителей;
- ❖ регулирование внутреннего продовольственного рынка;
- ❖ доведение среднедушевого потребления основных продовольственных товаров до уровня, рекомендуемого медицинскими нормами.

В ходе исследования было выявлено, что в среднестатистическом рационе жителя республики преобладают углеводы, тогда как потребление белков явно недостаточно. В последние годы в регионе складывается парадоксальная ситуация: уровень доходов населения растет, а структура рациона практически не меняется. Зачастую даже население, имеющее сравнительно высокие доходы, не регулирует свой рацион питания, что отрицательно сказывается на продолжительности жизни. Борьба с этой проблемой достаточно трудно, поскольку ограничиться лишь наращиванием производства отдельных продуктов нельзя, здесь требуется изменение самосознания людей, обращение их внимания на важность правильного и качественного питания.

Важным моментом является то, что сельское население, которое в основном и обеспечивает продовольственную безопасность, составляет около 48%

от всей численности жителей республики. На фоне общей тенденции старения населения республики стратегическими задачами в аспекте обеспечения продовольственной безопасности являются:

- привлечение в село горожан с помощью повышения привлекательности сельского образа жизни, труда и отдыха, в первую очередь молодых профессионально подготовленных кадров;
- формирование необходимых условий для жизнеобеспечения проживающего в сельской местности населения — транспортного сообщения, медицинского обеспечения, жилищно-коммунального, торгового и бытового обслуживания, дошкольного и школьного образования, культурного и физического развития.

Прерогативной задачей в регионе следует считать формирование продовольственного рынка. Для активизации деятельности в данной сфере необходимо:

- ❖ во-первых, в регионах-производителях увеличить размеры продовольственных фондов с обязательным авансированием сельхозтоваропроизводителей при финансовом участии регионов-потребителей;
- ❖ во-вторых, создать межрегиональные резервные продовольственные фонды (по зерну, молочным и мясным продуктам), позволяющие осуществлять интервенции на рынке, гарантировать продовольственную безопасность;
- ❖ в-третьих, способствовать всеми мерами созданию интегрированных формирований, в том числе межрегиональных, по производству, переработке и реализации продукции, способных поставлять на рынок крупные партии продовольственных товаров.

Реализация всего комплекса мероприятий позволит повысить эффективность функционирования АПК и его базовых отраслей, что является основой укрепления продовольственной безопасности региона.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доценко Д. Оценка продовольственной безопасности региона // АПК: экономика, управление. 2009. № 8.
2. Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России. М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2008.
3. Романов А., Арашуков В. Формирование агропромышленных кластеров в России // АПК: экономика, управление. 2008. № 3.
4. Скрынник Е. Продовольственная безопасность — важнейшая составляющая системы национальной безопасности России // АПК: экономика, управление. 2010. № 1.

# ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И УСЛОВИЯ СБЛИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ РАЗНОПРОФИЛЬНЫХ СТРУКТУР РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

**КУМЫКОВА Ж.С.,**

соискатель,  
кафедра менеджмента и маркетинга,  
Кабардино-Балкарский государственный университет,  
360004, КБР, г. Нальчик, ул. Чернышевского, 173;

**ЧЕЧЕНОВА Ф.Ж.,**

преподаватель,  
Краснодарский университет МВД РФ, Нальчикский филиал,  
360016, КБР, г. Нальчик, ул. Т. Мальбахова, 123

В статье рассмотрены методологические проблемы теории управления разнопрофильными системами.

**Ключевые слова:** проблемы; управление; организационные и экономические отношения; система; стратегия.

In article are considered methdological problems to theories of management system.

**Keywords:** problems; management; organizing and economic relations; system; strategy.

**Коды классификатора JEL:** O18, R11.

В работах, посвященных методологическим проблемам теории управления, предложено различать организационные и управленческие отношения между субъектами хозяйственной деятельности.

Организационные отношения — это нормативные взаимозависимости между членами организации. К ним относятся устанавливаемые нормативными документами права, функции, полномочия, регламентируемые обязанности, ответственность, должностная субординация и административные правила организационного поведения. Согласно этому определению, организационные отношения — это деперсонифицированные фиксированные ограничения, накладываемые на организационное поведение людей в процессах их совместной деятельности, — т.е. статика, формальная институционализованная модель взаимодействий в организации.

Что касается управленческих отношений, то это кинематика, — т.е. те же действия, которые совершают члены организации в процессах совместной управленческой деятельности. В своем организационном поведении субъекты деятельности (люди, группы, организации) могут выходить за рамки формальных ограничений, нарушать должностную субординацию, руководствуясь не административными, а конвенциональными нормами.

Проблема обеспечения устойчивого экономического роста в немалой степени зависит от активизации банковского кредитования реального сектора экономики. Мировой опыт свидетельствует о том, что с помощью рациональной и реально проводимой в жизнь кредитно-инвестиционной политики могут быть решены следующие кардинальные проблемы развития рыночной экономики: стабилизация и подъем экономики государства в целом; вывод агропромышленного производства из кризисного состояния (например, из фазы спада долгосрочного экономического цикла); структурная перестройка агропромышленного сектора; внедрение инноваций; создание новых и реформирование существующих рабочих мест как части более общей социальной задачи; проблемы агропромышленной экологии как часть общей задачи сохранения и восстановления природной среды и др.

Именно такая ситуация складывается в агропромышленном секторе российской экономики. В целях анализа причин сложившейся ситуации (а они коренятся, прежде всего, на уровне микроэкономических взаимодействий сельскохозяйственных предприятий и банков) рассмотрим возникающие между ними основные функциональные направления финансовых потоков.

В условиях нормально функционирующей экономики к ним относятся следующие:

- 1) обслуживание расчетов между предприятиями, как в денежной форме, так и с применением документарных видов операций и корпоративных пластиковых карточек (связи поставщиков и потребителей, хозяйственный оборот);
- 2) обслуживание расчетов предприятий с населением — физическими лицами — работниками этих предприятий (в частности, путем внедрения «зарплатных проектов» с использованием пластиковых карточек);
- 3) обслуживание долговых обязательств сельскохозяйственных предприятий (предоставление банковских гарантий; активизация вексельного оборота путем акцептования и авалирования векселей предприятий, внедрение факторинговых операций, только еще приживающихся в отечественных условиях);
- 4) квалифицированное обеспечение интересов предприятий на финансовых рынках (оказание услуг по приобретению ценных бумаг как в интересах формирования собственности и корпоративного влияния в экономических комплексах — холдингах (присоединение, поглощение, слияние), так и с целью сохранения и приумножения денежных средств, временно высвобождающихся из производственного процесса; по размещению собственных ценных бумаг предприятий (акций, облигаций), в частности, андеррайтингу для увеличения собственного

- капитала и привлечения дополнительных средств в развитие производства и на нужды хозяйственного оборота);
- 5) участие банков в управлении сельскохозяйственными предприятиями через механизм владения акциями последних и процедуру банкротства; участие предприятий в управлении банками;
  - 6) оказание взаимных консультационных услуг;
  - 7) оказание банками депозитарных услуг по хранению ценностей и ценных бумаг предприятий;
  - 8) взаимодействие в рамках процессов банковского инвестирования и кредитования (развитие материально-технической и технологической базы сельскохозяйственных предприятий путем осуществления проектного финансирования; инвестиционное, среднесрочное и краткосрочное (в частности, овердрафтное) кредитование на различные цели).

В условиях нестабильной экономики эти потоки трансформируются и деформируются: часть из них оказывается маломощной, другая часть практически пропадает совсем.

Главная отличительная особенность финансовых потоков — наличие разрыва между банковским и агропромышленным секторами, который препятствует кредитованию предприятий.

Этот разрыв обусловлен тремя основными причинами:

- 1) *отрицательной разностью между средней ставкой кредитования и средней рентабельностью сельскохозяйственных предприятий*. Величина этой разницы достигает в настоящее время более чем 15–20%.

Это обуславливает низкий *платежеспособный спрос* на кредиты со стороны сельскохозяйственных предприятий, которые не считают для себя возможным пользоваться банковским кредитом. Предприятия, получившие кредит, либо несут непомерное бремя долга (процесс, определяемый в финансовом анализе как «эффект инверсии финансового рычага») и попадают в состояние фактического банкротства, либо изначально не имеют намерения вернуть кредит и умышленно наносят ущерб банку;

- 2) *высокими кредитными рисками*. Они обусловлены не только финансовым состоянием предприятий (их низкой рентабельностью и убыточностью), но и низким их техническим оснащением. Значительная часть сельскохозяйственных предприятий не в состоянии производить конкурентоспособную продукцию, реализация которой позволит вернуть выданную ссуду;
- 3) *отсутствием «длинных» денег в банковской системе* (сверхликвидность банковских кредитно-инвестиционных ресурсов). Данная причина определяет структурный дисбаланс спроса и предложения: кредитование аграрного сектора требует долгосрочных вложений, а банки могут предложить лишь краткосрочные ссуды.

Фактическая разность между этими показателями может быть и большей, что определяется уровнем инфляции, влияющим на уровень реальной ставки процента.

По данным работы [2], появился слой предприятий, имеющих относительно стабильный спрос на продукцию и ориентированных на сотрудничество с банками. Они проводят активную инвестиционную политику, не рассчитывая на помощь государства. Доля таких предприятий, эффективно пользующихся банковскими кредитами, составляет примерно четверть общего числа, при этом доля предприятий, имеющих намерения получать кредиты в перспективе (включая предприятия ранее не пользовавшиеся кредитами), оценивается в 35%. Заметим, что для этих же предприятий величина ставки кредитного процента является доминирующим критерием при принятии решения о получении кредитов и влияние его на кредитно-инвестиционный процесс усиливается.

Вместе с тем окончательное устранение возникшего разрыва потребует долговременных усилий, что связано с порочным кругом, воспроизводящим сложившуюся ситуацию: плохое состояние предприятий требует для его ликвидации масштабных банковских кредитов, а кредиты не могут придти в производство именно из-за плохого состояния предприятий. Но даже если этот круг удастся разорвать, проблема кредитования реального сектора останется неразрешенной в силу значительного превышения потенциального спроса на кредиты над возможным их предложением. Тех средств, которыми в настоящее время располагают банки, достаточно лишь для кредитования текущей производственной деятельности и относительно небольших инвестиционных вложений. Многие банки не имеют возможности кредитовать крупные инвестиционные проекты в наукоемких производствах, отраслях АПК.

Сложившаяся ситуация предопределяется слабой капитализацией российской банковской системы. На микроуровне данная проблема обретает новое звучание для каждого из российских банков, которые в своей деятельности постоянно сталкиваются с ограниченностью источников и сложностью способов формирования своих кредитно-инвестиционных ресурсов.

Дадим краткую характеристику этих источников.

1. *Портфельные инвесторы (отечественные).*
2. *Бюджет.* Данный источник кредитования экономики (в том числе бюджет развития) обычно реализуется через специализированный банк (банки) развития. В российской банковской системе такой банк (Российский банк развития) создан относительно недавно, и до настоящего времени его функции выполняются де-факто Банком России.
3. *Фонды.* В российских региональных реалиях практически отсутствует такой источник ресурсов, как средства паевых и чековых инвестиционных фондов [4]. Негосударственные пенсионные фонды имеют несопоставимо малую по сравнению с потребностями народного хозяйства финансовую емкость. Что касается весьма значительных по российским меркам средств Пенсионного фонда Российской Федерации, то хотя и существуют проекты использования «пенсионных» денег в интересах наращивания кредитов и инвестиций в агропромышленный сектор экономики [3], но до настоящего времени они не нашли практического воплощения.

По оценкам [1], потребуется не менее пяти лет, чтобы средства фондов стали составлять значимую долю в совокупном объеме кредитно-инвестиционных ресурсов банковской системы.

4. *Население.* Анализ этого источника банковских ресурсов свидетельствует о его ограниченности, во-первых, из-за низкого уровня благосостояния россиян, а во-вторых, из-за того, что их сбережения имеют главным образом неорганизованные формы: в условиях инфляции и недоверия населения к банковской системе возникает эффект так называемого предпочтения ликвидности — население считает наиболее благоразумным хранить деньги «в матрацах». В результате значительное количество накоплений в денежной форме (до последнего времени — преимущественно в валютной), составляющей по оценкам экспертов 20–80 млрд долл. США [4], находится вне банковской системы.

5. *Иностранные партнеры.* Как уже указывалось, этот источник также недостаточно емкий и доступен главным образом крупным банкам. Сложившуюся ситуацию на рынке внешних заимствований нельзя назвать благоприятной. При наблюдаемой тенденции учетной ставки по доллару США к нестабильности (рост — снижение) наряду со снижением объемов ресурсов, предоставляемых российским банкам со стороны иностранных кредитных организаций, можно ожидать и значительно менее выгодные ценовые (процентные) условия их предоставления.

В определенной степени можно рассчитывать на иностранные инвестиции в форме репатриации ранее вывезенного из страны капитала, но объемы этого источника в значительной мере зависят от состояния инвестиционного климата в стране и возможной амнистии этого капитала, скрывающегося в оффшорных зонах.

6. *Банк России.* Несмотря на наличие ряда проектов по рефинансированию отечественных банков (например, по учету и залогу векселей), Банк России до настоящего времени не справляется с одной из своих основных функций — функцией перераспределения денежных средств внутри банковской системы. По данным источника [3], на 01.12.2001 г. Банком России 6 банкам было выдано кредитов на сумму 16,5 млрд руб. (из них, 10,7 млрд руб. — Внешторгбанку), причем все эти средства не предназначались на рефинансирование кредитов промышленности, а постоянный остаток средств на счетах Банка России колеблется длительное время в пределах 50–70 млрд руб.

7. *Банки-партнеры.* В последний год около 12% объема кредитно-инвестиционных ресурсов банков вращается на рынке межбанковского кредитования. На десять банков, поддерживающих максимальные обороты на этом рынке, на 01.12.2010 г., приходилось более 115 млрд руб. выданных межбанковских кредитов. Однако все эти деньги, как правило, являются «ультракороткими».

Характерна позиция Сбербанка России в вопросе работы на межбанковском рынке. Сбербанк хотя и является крупнейшим контрагентом этого рынка,

однако, в соответствии с принятой Концепцией развития до 2020 г., доля указанных средств постоянно снижается за счет увеличения объемов кредитования реального сектора экономики.

8. *Предприятия.* Значительная часть денежного оборота предприятий выведена из сферы банковского обращения. Во-первых, это происходило в результате существенного смещения микроэкономики в сферу «теневое сектора» (который составляет, по экспертным оценкам, 30–40% ВВП и более [3, 4]). Во-вторых, из-за массовой неплатежеспособности предприятий и трансформации микроэкономики в «экономику долговых отношений» (на этот фактор приходится более 50% денежного оборота легитимно функционирующих предприятий). В-третьих, взаимные расчеты предприятий с помощью взаимозачетов, бартера, наличных денег и т.д. по сути также являются особой формой проведения средств «мимо кассы» — в обход расчетных и текущих счетов в банках.

Что касается эмиссионных источников денег отечественных предприятий (выпуск акций, облигаций), которые по определению являются легальными и попадают на счета банков, то по оценке [1] их объем, а следовательно, и роль крайне малы вследствие недостаточного развития финансового рынка в России и значительной недокапитализации эмитентов. Вместе с тем тот же источник указывает, что в развитых странах эмиссионная составляющая позволяет предприятиям аккумулировать более 50% инвестиционных ресурсов, а в Японии — 70%.

И все же в целом перспективность данного источника не вызывает сомнения. После внесения в 1999 г. изменений в Положение о составе затрат, позволивших относить выплаты по купонам облигаций на внереализационные расходы, предприятия существенно активизировали эмиссию облигаций. За прошедшие годы с момента принятия указанных изменений предприятия осуществили более 50 выпусков облигаций на сумму, эквивалентную почти 2 млрд долл. США. Только 14 крупнейших корпоративных структур выпустили облигаций на сумму свыше 36,3 млрд рублей со средним сроком обращения около 3 лет [2]. Все эти средства более или менее длительное время находились в банковской системе и могли быть использованы в качестве кредитно-инвестиционного ресурса.

Однако для того, чтобы банковские ресурсы трансформировались в агропромышленные инвестиции, обязательными условиями являются инвестиционная кредитоспособность и инвестиционная привлекательность предприятия. Эти понятия являются интегральными и включают в себя не только факторы, обуславливающие разрыв между реальным и банковским секторами, но и многие другие факторы, действие которых способствует интенсификации инвестиционных процессов. Таким образом, для инвестиционной деятельности необходимо не только согласовать на приемлемом уровне величины кредитной ставки процента и рентабельности предприятия, кредитный риск и доход, сроки кредита и сроки окупаемости инвестиций, но и создать условия для заинтересованности банков в размещении своих активов в развитие

сельскохозяйственного производства, т.е. для активного перетока капитала в реальный сектор.

Следует заметить, что совокупность факторов, учитываемых банками в процессе кредитования, должна быть существенно различна для краткосрочных и долгосрочных кредитов. Между тем в банковской системе этот принцип далеко не всегда соблюдается. Для оценки кредитоспособности сельскохозяйственных предприятий в практической деятельности банков используются несколько методов; наибольшее распространение получили *экспресс-методы* анализа систем различного рода финансовых коэффициентов, денежных потоков и оценки потенциальных рисков. Применение этих методов основывается на анализе текущего состояния предприятия, а точнее — его состояния в недавнем прошлом (как правило, рассматривается ретроспектива до 3 лет). В случае краткосрочных кредитов, а это, как правило, кредиты под оборот, которыми отечественные банки достаточно активно занимались весь период реформ, такой подход представляется оправданным. Однако в том случае, если кредиты долгосрочные и представляются на цели развития предприятия, такие методы не позволяют достоверно судить о кредитоспособности заемщика на перспективу в несколько лет. Во-первых, за длительный срок может произойти существенное ухудшение финансово-хозяйственного положения предприятия-заемщика (в крайнем случае возможна его полная ликвидация). Во-вторых, даже удовлетворительное экономическое состояние заемщика не гарантирует полного и своевременного возврата основного долга по кредиту, начисленных процентов, а в ряде случаев и сумм штрафных санкций [6]. В-третьих, возможно существенное изменение внешних (экзогенных) условий функционирования банка и предприятия. В рассматриваемом случае требуется комплексный анализ, включающий в себя систему факторов.

Данные факторы являются важными не только для процесса формирования банковских стратегий по размещению кредитов, но и стратегий предприятий, стремящихся получить эти кредиты. Конечно, целый ряд факторов из перечисленных выше (вид отрасли производства, регион местоположения, экологические требования) не могут быть изменены предприятием, однако большая часть внутренних характеристик может рассматриваться как в значительной степени управляемые компоненты производственного процесса (финансово-хозяйственное состояние, уровень менеджмента и т.д.).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.
3. Егорова Н.Е., Смулов А.М. Предприятия и банки: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование. М.: Дело, 2002.
4. Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные группы Российской Федерации: полученный опыт и прогностические тенденции дальнейшего развития. М.: Планета, 1999.
5. Нестеров В.В. Финансовая система и экономика. М.: Финансы и статистика, 2005.
6. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995.

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ БИРЖ

**АВАКЯН А.А.,**

аспирант,  
кафедра экономики и управления  
народным хозяйством,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: andr\_999@mail.ru

В статье рассматриваются взаимодействие и взаимовлияние процессов глобализации и регионализации на развитие мировых фондовых бирж.

**Ключевые слова:** глобализация; регионализация; фондовые биржи.

In the article considers interaction and interference of processes of globalization and regionalization on development of the world stock exchanges.

**Keywords:** globalization; regionalization; stock exchanges.

**Коды классификатора JEL:** F15, E44, G15.

Современный процесс развития мировой экономики характеризуется двумя тенденциями — глобализацией, с одной стороны, и ростом активности региональной интеграции — с другой. При этом оба эти процесса не являются новыми явлениями, однако стоит отметить, что последние десятилетия XX века и начало XXI века характеризуются появлением новых элементов в их структуре и содержании.

Следует отметить, что однозначного подхода к вопросу о соотношении и взаимовлиянии процессов глобализации и регионализации нет. Прежде всего, это выражается в том, что глобализация и регионализация имеют как политические, социальные, так и экономические цели измерения.

Так, усиление регионализма в современном мире противоречит тенденции глобализации. Однако как глобализация, так и регионализация взаимосвязаны. Одновременное развитие тенденций глобализма и регионализма в современных мирохозяйственных связях и их взаимозависимость приводят к осла-

блению роли института государства. Такой эффект может рассматриваться как результат воздействия двух одновременно существующих процессов — глобализации и регионализации.

Анализ процесса глобализации позволяет сделать ряд выводов о том, что основными факторами его развития являются прогресс информационно-коммуникационных систем, технологий и процесс либерализации экономических систем.

Наиболее активно процессы глобализации разворачиваются прежде всего в кругу промышленно развитых стран, входящих в ОЭСР, и в группе Новых Индустриальных стран (НИС). Развивающиеся страны участвуют в этом процессе в гораздо меньшей степени, не говоря уже о наименее развитых странах, которые в этом процессе почти не участвуют вовсе.

Либерализация рынка капитала фактически придала глобальный характер мировой финансовой системе, появилась возможность беспрепятственного движения капитала; повышения открытости экономик; процесса интеграции; развития и укрупнения институтов мирового финансового рынка (ТНБ, биржи, международные финансовые организации и др.), а следовательно, и все большего усиления взаимосвязи и взаимозависимости экономических субъектов мирохозяйственных связей. В свою очередь, высокая подвижность капитала создает условия относительного ослабления инструментов регулирования как национального, так и мирового финансового рынка.

Учитывая вышеперечисленные факторы, можно констатировать, что образовалась мощная пирамидальная структура глобализирующейся хозяйственной системы, на вершине которой располагаются страны с передовыми технологиями и информационными системами, которые и управляют процессом глобализации. На остальных же уровнях — в порядке убывания — располагаются те страны, у которых потенциал, а также возможности создания и обладания этими технологиями ограничены или вовсе отсутствуют. Глобализация, принижая все сферы жизни человечества, создает предпосылки к стиранию суверенных границ государств и интеграции их экономик; снижению действенности механизмов государственного регулирования; либерализации национальных финансовых рынков; формированию мировых управленческих структур (институций) (в виде ООН), а также ряда наднациональных структур управления, таких как МВФ, МБРР, ВБ, МОТ и др.

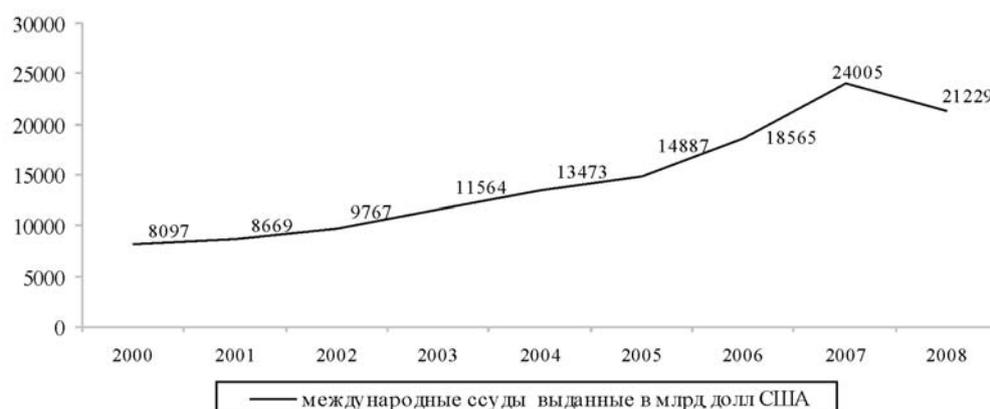
Вместе с тем современный процесс региональной интеграции, с экономической точки зрения, является объединением государств, совместно защищающих свои рынки от международной конкуренции.

Характерным проявлением роли процесса региональной интеграции выступают, с одной стороны, увеличивающийся рост количества региональных соглашений, с другой — качественное совершенствование и развитие форм регионального интеграционного партнерства, а также процесс финансовой регионализации [1].

Проведение сравнительного анализа существующих региональных интеграционных союзов (блоков) раскрывает общие закономерности развития региональной интеграции. Последовательное прохождение через определенные этапы: зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический союз; политический союз — раскрывает характерные черты, и степень интенсивности и уровень процесса интеграции для каждого этапа.

Представляется, что в области региональной интеграции развитие современного мирового хозяйства будет определяться характером взаимодействия четырех региональных интеграционных союзов (блоков): европейского (ЕС), североамериканского (НАФТА), латиноамериканского (МЕРКОСУР), азиатско-тихоокеанского (АСЕАН).

Взаимодействие процессов глобализации и регионализации и их влияние на развитие мирового финансового рынка выражаются, прежде всего, в том, что процесс глобализации способствовал существенному расширению и увеличению объемов сделок на валютном, фондовом, кредитном рынках и рынке капитала (рис. 1), а процесс региональной интеграции ориентировал на развитие экономических связей в рамках региона (табл. 1).



**Рис. 1.** Международные ссуды и кредиты, выданные банками (по данным Банка Международных Расчетов)

Рассчитано по: Joint External Debt Hub [www.jedh.org](http://www.jedh.org)

Важным результатом взаимодействия процессов глобализации и региональной интеграции, оказывающим воздействие на мировой финансовый рынок, является рост зарубежных портфельных инвестиций (рис. 2).

С 2001 по 2007 г. наблюдается ярко выраженный повышательный тренд роста портфельных инвестиций, сопровождающийся ростом инвестиций в облигации и акции. Пик роста объемов зарубежных портфельных инвестиций пришелся на 2006–2007 гг. и составил 32,96 и 39,15 трлн долл., соответственно, со среднегодовым темпом прироста с 2001 по 2007 г. — 19,72%.

Таблица 1

**Доли внутрирегионального и внешнего экспорта в общем экспорте стран — участниц некоторых интеграционных группировок, %<sup>1</sup>**

Интеграционные группировки	2007 г.		2008 г.	
	Внутрирегиональный экспорт (в %)	Внешний экспорт (в %)	Внутрирегиональный экспорт (в %)	Внешний экспорт (в %)
ЕС	68	32	67	33
НАФТА	51	49	50	50
АСЕАН	25	75	25	75
МЕРКОСУР	14	86	15	85

Рассчитано по: CPIS (Coordinated Portfolio Investment Survey) [www.imf.org](http://www.imf.org)



**Рис. 2.** Мировой объем портфельных инвестиций всего, в том числе в акции и долговые ценные бумаги, трлн долл.

При этом, по данным Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS), зарубежные портфельные инвестиции в долговые ценные бумаги преимущественно осуществлялись в активы, номинированные в евро, чуть меньше — в долларах США, и менее — в японских иенах. Противоположные показатели наблюдались в зарубежных портфельных инвестициях в акции, где активы были преимущественно номинированы в долларах США, и менее — в евро [2]. Эти данные также подтверждает BIS Quarterly Review Sep. 2009 (табл. 2).

Еще одной формой взаимодействия глобализации и регионализации в контексте их влияния на функционирование мирового финансового рынка являются международные выпуски облигаций и акций (табл. 3, 4).

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что значительный объем выпуска облигаций приходится на развитые страны, где наблюдается тенденция к увеличению объемов от года к году, в том числе, на долю финансовых институ-

<sup>1</sup> Рассчитано автором на основе данных WTO. International Trade Statistics 2008.

тов и значительно меньше на долю корпораций и государства. Об этих данных можно судить на основе таблицы 5.

Таблица 2

**Международный выпуск акций и облигаций в валюте выпуска, млрд долл. США**

Валюты	Облигации			Акции		
	Декабрь 2008	Март 2009	Июнь 2009	Декабрь 2008	Март 2009	Июнь 2009
\$	8,225	8,571	8,974	164,1	164,5	180,2
€	10,874	10,679	11,789	113,3	106,7	115,5
¥	749,9	686	689,8	63,9	56,6	52,4

Источник: *BIS Quarterly Review, Sep. 2009*

Таблица 3

**Международный выпуск акций, млрд долл. США**

Страны	2006	2007	2008
Все страны	371,3	499,1	392,2
Развитые	225,2	256,2	305,6
Развивающиеся	124,3	216,6	79,0
Оффшорные центры	21,8	26,3	7,6
Азия и Ближний Восток	7,3	19,2	15,7
Азия и Океания	85,0	113,6	38,9
Европа	17,8	37,6	7,1
Латинская Америка	14,2	46,1	17,3

Источник: *BIS Quarterly Review, Sep. 2009*

Таблица 4

**Международный выпуск облигаций по месту выпуска, млрд долл. США**

Страны	2007	2008	март 2009
Все страны	22 709,5	23 863,6	23 902,5
Развитые	19 573,3	20 792,6	20 869,6
Развивающиеся	924,8	910,3	900,7
Оффшорные центры	1 551,9	1 502,7	1 464,4
Азия и Ближний Восток	114,8	115,9	113,9
Азия и Океания	260,0	258,4	259,3
Европа	227,3	237,5	231,3
Латинская Америка	322,7	298,5	296,2

Источник: *BIS Quarterly Review, Sep. 2009*

В свою очередь, объемы международного выпуска акций значительно уступают объемам выпуска облигаций. Эти данные говорят о наиболее глобализованном состоянии рынка облигаций по сравнению с рынком акций. Кроме того, из данных таблицы 4 видно, что объемы выпуска акций в развитых странах из года в год постоянно наращивались в отличие от развивающихся стран, где динамика была убывающей.

Таблица 5

**Международные выпуски облигаций финансовыми институтами, корпорациями и государством, млрд долл. США**

Страны	Финансовые институты		Корпорации		Государство	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Все страны	17 973,2	18 898,6	2 222,9	2 428,4	1 853,9	1 878,6
Развитые	17 308,8	18 215,1	1 991,6	2 190,1	1 344,0	1 383,6
Развивающиеся	500,8	515,7	199,5	205,9	474,4	460,3
Оффшорные центры	163,6	167,8	31,9	32,5	35,5	34,6
Азия и Ближний Восток	81,2	82,2	30,2	34,5	35,0	34,8
Азия и Океания	196,9	205,9	87,3	87,4	52,7	52,1
Европа	125,1	128,3	21,6	30,3	161,0	163,8
Латинская Америка	97,5	99,3	60,3	53,7	225,7	209,6

Источник: *BIS Quarterly Review, Sep. 2009*

Скачок в развитии информационно-коммуникационных технологий, а также либерализация рынков капитала и появление новых финансовых инструментов предопределили рост международных потоков капитала, что явилось следствием повышения эффективности функционирования мирового финансового рынка.

Таким образом, процессы глобализации, оказывая свое влияние на весь мир, создают целостную конструкцию глобальной мировой экономики, при этом существуют как отдельные государства, так и регионы мира, не интегрированные в процесс глобализации (существующие автономно). В связи с этим представляется, что имеется дополнительное пространство для развития процессов глобализации и региональной интеграции.

Ретроспективный подход в изучении истории формирования и развития фондовых бирж в разных странах и регионах мира позволяет сформулировать определение этого института. Фондовая биржа представляет собой высокоорганизованный рынок, где осуществляются сделки купли-продажи ценных бумаг их владельцами через посредников (членов биржи). Являясь емким рынком, фондовая биржа мобилизует денежные средства для нужд государства и предпринимателей, проводя превращение денежных средств в ценные бумаги и обратно.

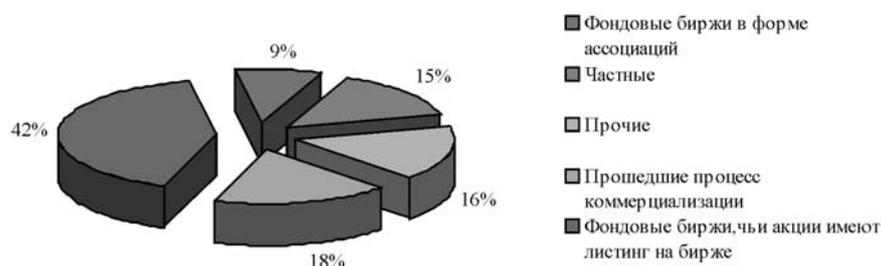
Основными факторами развития и становления института биржи являются:

- либерализация мирового финансового рынка, унификация и стандартизация правил торговли;
- прогресс в развитии интернет-технологий, информационно-телекоммуникационных сетей, электронно-коммуникационных сетей, средств защиты информации (криптография), которые значительно упростили технологическую и юридическую стороны сделок. Таким образом, прогресс в развитии биржевых технологий стал катализатором революции биржевого дела;
- конкуренция между фондовыми биржами и альтернативными торговыми системами;
- стремительные изменения индикаторов динамики финансовых рынков (рост капитализации бирж, количества компаний, прошедших листинг на биржах, IPO; увеличение объема торговли акциями и облигациями; повышение скорости оборота внутренних акций, среднедневного оборота и среднего объема сделок; увеличение в геометрической прогрессии рынка производных финансовых инструментов).

Движущей силой в развитии фондовых бирж явились тенденции коммерциализации, акционирования и универсализации.

Процесс коммерциализации фондовых бирж стал одним из основных направлений развития. Внешними проявлениями этого процесса является изменение организационно-правовой формы фондовых бирж (рис. 3), а также увеличение доли прибыльных бирж (рис. 4).

В свою очередь, акционирование фондовых бирж позволило направить средства от размещенных акций на различные цели, в том числе на увеличение уставного капитала, инвестирование в развитие бирж (инвестиционные проекты). Это позволило крупнейшим биржам мира стать коммерческими предприятиями, акции которых обращаются на фондовых биржах.



**Рис. 3.** Правовой статус членов МФБ 2008 г.  
Рассчитано по: WFE Annual Report and Statistics 2009

Таким образом, можно сделать вывод, что в результате процессов коммерциализации и акционирования улучшились основные показатели фондовых бирж. Однако долгосрочные перспективы процесса акционирования достаточно сложно определить, т.к. он разворачивался преимущественно в последние годы [3].

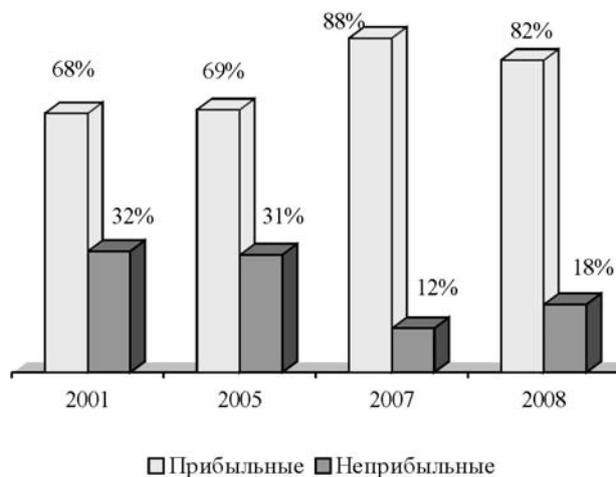


Рис. 4. Доли прибыльных и неприбыльных бирж, являющихся членами МФФБ

Рассчитано по: WFE Annual Report and Statistics 2008

Другим значимым проявлением процесса коммерциализации фондовых бирж стали дисбалансы между коммерческими интересами организатора торговли и его регулирующей ролью. Фондовые биржи априори выполняли регулятивную функцию по отношению к своим членам и практике биржевой торговли. Однако стоит отметить и то, что фондовые биржи и некоммерческие организации могут неадекватно выполнять регулятивные функции, особенно в условиях монополизма. В связи с этим представляется, что возрастающая конкурентная борьба между организаторами торговли, наоборот, стимулирует их выполнять поставленные перед ними задачи.

Универсализация биржевой торговли также является одной из значимых тенденций развития бирж. Процесс универсализации позволил биржам: снизить и оптимизировать издержки, создать оптимальные условия для участников торговли (доступ ко всем рынкам), равномерно распределить риски, расширить список инвестиционных инструментов, повысить ликвидность рынка и тем самым увеличить количество участников торгов.

Проанализировав тенденции развития фондовых бирж, можно констатировать, что данный институт претерпел значимые глобальные и стремительные изменения (как с качественной, так и с количественной стороны), которые определили дальнейшие векторы развития фондовых бирж. В свою очередь, эти изменения значительно повлияли на организацию деятельности фондовых бирж, организационно-правовую форму, принципы членства, технологию проведения торгов и расчетов, а также структуру доходов и расходов бирж (рис. 5 и 6), и нашли свое отражение в современных определениях понятия «фондовая биржа».

Развитие национальных и мирового финансовых рынков, а также технологический прогресс усилили конкуренцию между организаторами биржевой торговли.

В свою очередь, нарастание конкуренции между фондовыми биржами, как на национальном, так и на международном уровне, а также между фондовыми

биржами и альтернативными торговыми системами побуждает выходить за национальные рамки и предлагать свои услуги на внешнем рынке.

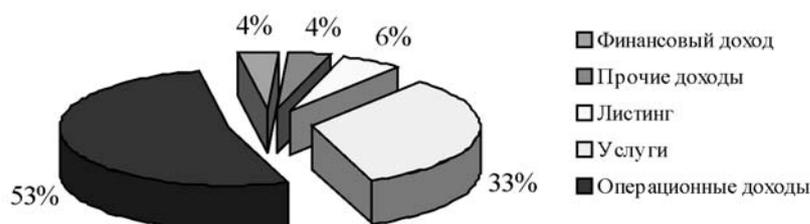


Рис. 5. Структура доходов фондовых бирж

Рассчитано по: WFE Annual Report 2008

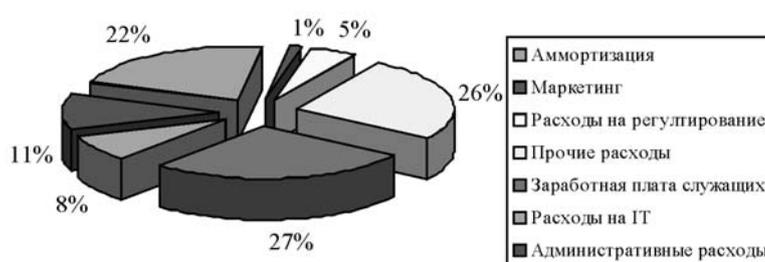


Рис. 6. Структура расходов фондовых бирж

Рассчитано по: WFE Annual Report 2008

При этом деятельность фондовых бирж определяется спецификой национального законодательства, а оно может в значительной степени поддерживать или замедлять активность фондовых бирж. На сегодняшнем этапе развития национальное законодательство, регулирующее фондовый рынок, становится все более унифицированным, что способствует развитию процесса глобализации. Все ведущие биржи мира включились в процесс глобализации, используя ее основные преимущества — охват максимально возможной территории, торговля в одной системе различными финансовыми инструментами, быстро, эффективно и с минимальными затратами.

В новых условиях стала развиваться тенденция консолидации бирж (сотрудничество, альянсы), начавшаяся с национального уровня.

Однако в условиях глобализации консолидации на национальном уровне для активного участия в глобальной конкурентной борьбе становится недостаточно. Фондовые биржи вынуждены выходить на рынки других стран, чтобы расширить поле своей деятельности и диверсифицировать ее. Возможны различные варианты экспансии за пределы национального рынка: слияние или поглощение зарубежной торговой площадкой, открытие собственной торговой площадки за рубежом, предоставление услуг зарубежным торговым площадкам, сотрудничество с другими фондовыми биржами.

Одним из первых ярких примеров формирования емкого регионального фондового рынка за счет слияния нескольких национальных фондовых бирж

стало формирование европейской биржи Euronext, объединившей рынки Франции, Нидерландов, Бельгии и Португалии, а также включившей в свой холдинг Лондонскую биржу по торговле производными финансовыми инструментами LIFFE (сейчас — Euronext.liffe).

Тем не менее одной лишь региональной экспансией в условиях глобализации деятельность фондовых бирж ограничиться не могла. Возникла потребность в формировании инфраструктуры, объединяющей ведущие фондовые рынки и, в свою очередь, выступающей катализатором глобализационных процессов. До последнего времени крупных шагов в этом направлении не наблюдалось, межконтинентальные проникновения бирж носили единичный характер, и вновь создаваемые площадки не могли составить серьезную конкуренцию национальным и региональным биржам. Однако ситуация изменилась кардинальным образом в 2007 г.

Так, в 2007 г. наблюдался пик заключения различного рода альянсов и союзов, в том числе и трансатлантических. Однако слияние NYSE Group и Euronext NV в единую биржу NYSE Euronext Group, а также NASDAQ и OMX Group в биржу NASDAQ OMX Group открыло новую стадию взаимодействия фондовых бирж. Крупные межконтинентальные слияния и поглощения создают новую архитектуру мирового финансового рынка, и в этих условиях все большее количество фондовых бирж может стать не только целью для региональной или глобальной экспансии той или иной биржи, но и посредством стратегических альянсов и разного рода сотрудничества образовать как региональные, так и глобальные биржевые центры.

Таким образом, процессы финансовой глобализации, оказывающие значительное воздействие на развитие мировой экономики, создают новые возможности для деятельности биржевых структур. При этом происходит увеличение межстрановых потоков капитала, снижаются издержки финансового посредничества и стоимость привлечения капитала, растет набор предлагаемых финансовых инструментов. На этом фоне в последние годы наблюдался бурный рост мировых финансовых рынков. В связи с этим с целью адаптации к меняющейся конъюнктуре мирового финансового рынка и противодействия конкуренции со стороны альтернативных торговых систем и небиржевых структур развиваются процессы кооперации и объединения между биржами. Биржи все чаще прибегают к внутри- и межрегиональным соглашениям, в том числе, активно проходят процессы слияний и поглощений. Проходящие процессы интеграции в большинстве случаев приводят к созданию центральной биржевой площадки. Однако данный процесс происходит по-разному в рассматриваемых союзах (блоках).

В целом стоит отметить, что национальные биржи зачастую прекращают свою деятельность, интегрируясь в центральную торговую площадку региона. При этом многие страны стремятся создать на своей территории мировые или региональные биржевые центры. В свою очередь, МФЦ являются неким фундаментом в формировании на их базе региональных биржевых центров, т.к. они функционируют как международный рыночный механизм, который выступает в качестве средства управления мировыми финансовыми потоками и является

центром сосредоточения банковских, кредитно-финансовых, биржевых институтов, осуществляющих международные валютные, финансовые, кредитные операции, сделки с ценными бумагами и деривативами.

*ЛИТЕРАТУРА*

1. Кокшаров А. От «семерки» к «двадцатке» // Эксперт. 2008. № 46 (635).
2. IMF CPIS (Coordinated Portfolio Investment Survey) // [www.imf.org](http://www.imf.org).
3. Головин М. Современные особенности бирж // Валютный спекулянт. 2002. № 08 (34).

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫМ ФОРМАМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

**ЯНОВА В.В.,**

кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики, первый проректор, проректор по учебно-методической работе, Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере, г. Краснодар, e-mail: valentina\_yanova@mail.ru;

**ЯНОВА Е.А.,**

кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и бизнеса, Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики, e-mail: yanki-v-gorode@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы собственности и организационно-правовые формы хозяйствования российских вузов, анализируется современное состояние данной проблемы в России. Предлагаются способы взаимодействия собственности и организационно-правовых форм хозяйствования российских вузов.

**Ключевые слова:** собственность; формы хозяйствования; образовательные учреждения; образовательные услуги; автономные учреждения; университетские комплексы.

In this article the problems of property and organizing — legal forms of Russian institutes management are analysed. Interaction ways property and organizing — legal forms of Russian institutes are suggested.

**Keywords:** property; forms of management; educational facilities; educational services; autonomous institute; university complex.

**Коды классификатора JEL:** I22, I28.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ) все организации в России делятся на коммерческие и некоммерческие [2].

Первые ставят целью своей основной деятельности извлечение прибыли; вторые предоставляют социальные услуги, содействуют развитию культуры,

образования, здравоохранения, оказывают благотворительность и осуществляют другие общественно полезные цели. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность, но только для достижений целей, ради которых они созданы.

Независимо от организационно-правовой формы хозяйствования и формы собственности все высшие учебные заведения (университеты, академии, институты) в России, в соответствии с законодательством Российской Федерации, являются некоммерческими организациями и созданы для осуществления образовательного процесса, реализации одной или нескольких основных образовательных программ (ООП ВПО), обеспечения содержания и воспитания обучающихся.

**Основными направлениями деятельности вуза являются:**

- удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном и нравственном развитии посредством получения высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования в избранной области профессиональной деятельности;
- развитие наук и искусств посредством научных исследований и творческой деятельности научно-педагогических работников и обучающихся, использование полученных результатов в образовательном процессе;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников с высшим, средним профессиональным образованием и научно-педагогических работников высшей квалификации;
- подготовка к изданию научной, учебной, методической, справочной литературы для приумножения нравственных, культурных и научных ценностей человека и общества и т.д.

Образовательные организации по своим организационно-правовым формам могут быть государственными, муниципальными, автономными некоммерческими организациями (учреждениями), частными, учреждениями общественных и религиозных организаций, но действие законодательства РФ в области образования распространяется на все образовательные организации на территории России, независимо от их организационно-правовых форм хозяйствования, форм собственности и подчиненности.

В настоящее время в России функционируют вузы (различного вида и типа: университет, академия, институт) на базе различных форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствования (табл. 1).

Федеральным законом от 03.11.2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» определено: «Автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта» [3].

Если ранее деление образовательных и иных учреждений на типы (частные, государственные или муниципальные) проводилось в зависимости от

принадлежности их имущества, то теперь появилось еще одно деление, основанное на степени самостоятельности: государственные и муниципальные учреждения получили право стать либо бюджетными, либо автономными.

Таблица 1

**Формы собственности и организационно-правовые формы хозяйствования вузов  
(университет, академия, институт) России**

Формы собственности	Организационно-правовые формы хозяйствования	Примеры российских вузов
Федеральная государственная собственность	Федеральное государственное образовательное учреждение	Национальный университет ФГОУ ВПО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» (НУ ФГОУ ВПО «МГУ»)
Федеральная государственная собственность	Федеральное государственное образовательное учреждение	Национальный исследовательский университет ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики, оптики» (НИУ ГОУ ВПО «СПбГУ ИТМО»)
Федеральная государственная собственность	Федеральное государственное образовательное учреждение	Федеральный университет ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет» (ФУ ФГОУ ВПО «ЮФУ»)
Государственная собственность	Государственное образовательное учреждение	ГОУ ВПО «Кубанский государственный медицинский университет Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию» (ГОУ ВПО «КГМУ»)
Муниципальная собственность	Муниципальное образовательное учреждение	МОУ ВПО «Краснодарский муниципальный медицинский институт высшего сестринского образования» (МОУ ВПО «КММИ ВСО»)
Смешанная собственность	Автономная некоммерческая образовательная организация	АНОО ВПО «Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере» (АНОО ВПО «ИЭиУ МиСС»)
Частная собственность	Негосударственное частное образовательное учреждение	НЧОУ ВПО «Южный институт менеджмента» (НЧОУ ВПО «ЮИМ»)
Частная собственность	Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение	НАНЧОУ ВПО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий» (ИМСИТ) (НАНЧОУ ВПО «АМСИТ»)

При переходе к новой организационно-правовой форме хозяйственная, экономическая и финансовая деятельность учебного заведения расширяется. Доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и используются для достижения целей, ради которого оно создано. Тем самым решается другая проблема: уменьшаются расходы учредителя.

В России создано два федеральных университета (ФУ ФГОУ ВПО «СФУ» и ФУ ФГОУ ВПО «ЮФУ»), весной 2008 года Министерством образования и науки РФ было принято решение о том, что именно они одними из первых станут автономными учреждениями. Тогда Министерством образования и науки РФ был подписан сетевой график подготовки федеральных учреждений к переходу в статус автономных.

Поскольку одним из принципиальных условий перехода на новую модель является согласие коллектива, много зависит от грамотной работы ректората, сотрудники которого должны встречаться с трудовыми коллективами подразделений вуза, разъяснять требования Закона о федеральных университетах, процесс перехода в новый статус — автономное учреждение.

Новая организационно-правовая форма расширяет хозяйственно-экономическую и финансовую самостоятельность учебных заведений и делает управление ими более мобильным. Но, несмотря на очевидные плюсы, ее внедрение в практику оказалось связанным с определенными рисками. Главными из них аналитики считают:

- конкуренцию автономных учреждений с иными организациями, оказывающими услуги в социальной сфере;
- платежеспособный спрос населения на услуги;
- возможность сокращения государственных заданий и др.

Тем не менее, процесс перехода образовательных учреждений в новый статус распространился по всей России. В настоящее время переход образовательных учреждений к самостоятельной деятельности замедляется из-за недостаточной разработанности нормативно-правовой и методической базы.

Однако есть положительные примеры перехода в новую организационно-правовую форму — через объединение нескольких вузов и переход на «автономное существование».

Так, ФУ ФГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет» (ФУ ФГОУ ВПО «СФУ») считает, что одной из мер по решению задачи обеспечения качества, доступности и эффективности образования является создание условий для повышения инвестиционной привлекательности системы образования путем преобразования учебных заведений в автономные учреждения, обладающие большей самостоятельностью в использовании ресурсов и получающие эти ресурсы в результате своей деятельности [1, с. 20–21].

ФУ ФГОУ ВПО «СФУ» стал одним из «пилотных площадок» для реализации Федерального закона «Об автономных учреждениях». Они рассчитывают, что их опыт окажется полезным для других вузов, и его можно будет использовать для создания модели федерального автономного учреждения высшего профессионального образования.

В условиях рыночных отношений автономность вузов позволяет изменить принципы ведения финансово-хозяйственной деятельности, дает возможность

рационально распределять ресурсы, повысить оперативность и эффективность управления. Об этом свидетельствует и положительный опыт работы автономной некоммерческой образовательной организации высшего профессионального образования АНОО ВПО «Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере» за последние 13 лет (с 1997 г.).

В современных условиях здравоохранение Краснодарского края предъявляет высокие требования к качеству подготовки специалистов не только медицинского, но и немедицинского профиля (менеджеров, экономистов, финансистов, бухгалтеров, психологов, социальных работников), которых готовит АНОО ВПО «Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере» (АНОО ВПО «ИЭиУ МиСС»). Высококвалифицированные менеджеры считают: чтобы успешнее управлять здравоохранением, надо быть истинным профессионалом и обладать умением решать конкретные проблемы. Неслучайно 95–97% выпускников, получивших второе высшее образование в АНОО ВПО «ИЭиУ МиСС», — это главные врачи, заместители главных врачей, заведующие медицинскими центрами и отделениями, врачи, интерны, ординаторы и др.

В связи с этим назрела необходимость создания под эгидой ГОУ ВПО «Кубанский государственный медицинский университет» (ГОУ ВПО «КГМУ») в Краснодарском крае регионального университетского комплекса в медицине и социальной сфере, объединившего все медицинские образовательные учреждения, независимо от форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствования: ГОУ ВПО «КГМУ», МОУ ВПО «КММИ ВСО», АНОО ВПО «ИЭиУ МиСС» и девять базовых МОУ СПО «Медицинский колледж», — с сохранением их юридических лиц, а также признанием университетского комплекса юридическим лицом.

Создание подобного университетского комплекса позволит достигнуть такие экономические цели, как:

1. Повышение эффективности использования имущества вузов (через совместное использование учебных и лабораторных площадок).
2. Снижение текучести кадров, что особо актуально в рамках современной реформы системы образования.
3. Предоставление различного спектра образовательных услуг по схеме непрерывного образования (по ООП ВПО, СПО, НПО, ДПО), что повысит конкурентоспособность университетского комплекса в целом, а также каждого выпускника в частности на рынке образовательных услуг.

Достижение поставленных экономических целей позволит решить и ряд социальных проблем, связанных с повышением качества подготовки кадров для социальной сферы:

- модернизация учебного процесса и внедрение новых образовательных инновационных технологий;
- создание оптимальной системы управления качеством образовательного процесса;
- внедрение современных педагогических технологий;

- новые подходы к работе с кадрами и персоналом, особые требования предъявляются к компетенции преподавателей;
- интеграция системы социально-экономического и медико-психологического непрерывного профессионального образования, «образование через всю жизнь» в университетском комплексе и др.

Однако при анализе нормативно-правовых актов, регулирующих организационно-правовые формы хозяйствования вузов и форм их собственности, выявлен ряд серьезных юридических и организационных проблем. К сожалению, при существующей нормативно-правовой базе в законодательстве высшего профессионального образования России практически невозможно создание таких региональных, отраслевых и муниципальных образовательных университетских комплексов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Вчерашний П.* Автономность — это свобода и жесткая ответственность // Аккредитация в образовании. 2009. № 33.
2. Гражданский кодекс. Часть 1 от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.
3. Федеральный закон «Об автономных учреждениях» от 03.11.2006 г. № 174-ФЗ.

---

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭВОЛЮЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

---

**ПРЖЕДЕЦКАЯ Н.В.,**

преподаватель,  
Донской государственной технической университет,  
344010, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1

---

Часть 2  
№ 2  
Том 8  
2010  
TERRA ECONOMICUS

При моделировании интеллектуального капитала экономических агентов на рынке образовательных услуг применяется система сравнения результатов деятельности одной компании с таковыми лучших компаний — бенчмаркинг. В статье описаны критерии выбора ситуаций сравнения; определены структура сравнительного ситуационного анализа и способы создания управленческих кейсов. Приведена классификация информации, получаемой компаниями на рынке; сформулирована стратегия формирования информационного общества с целью расширения использования человеческого потенциала и определены задачи, решаемые внутри единого информационного пространства; обоснованы направления деятельности службы маркетинга при использовании бенчмаркинга.

**Ключевые слова:** бенчмаркинг; управленческие кейсы; информационная среда; маркетинговые функции.

During the modeling of economic agents' brain capital at the educational services market the model, called benchmarking, which consists of comparing the company performance with performance of better companies is used. The article defines the selection criteria of comparing situation; the structure of relative case analysis and ways of administrative cases creating are defined. The classification of information the companies get at the market, is given; the strategy of information society is formed for the purpose of more wide using of human potential and some tasks are set within common information; basing of directions of marketing service activity by using of benchmarking method.

**Keywords:** benchmarking; administrative cases; information environment; marketing functions.

**Коды классификатора JEL:** I21, I23.

Интеллектуальный капитал экономических агентов на рынке образовательных услуг, развивающих инновационно ориентированные стратегии,

формируется на основе имитационной деятельности и тесно связан с бенчмаркингом — системой сравнения результатов деятельности одной компании с результатами деятельности лучших представителей отрасли.

Под имитационной стратегией ученые понимают «совокупность основных устойчивых принципов, которыми следует руководствоваться при определении круга источников информации о деятельности данного предприятия и других субъектов рынка, способов ее получения и фиксации, а также использования для принятия решения в процессе функционирования предприятия» [5, с. 468].

В качестве критериев выбора ситуации для использования ее фрагментов в целях заимствования принимаемых решений, по мнению Г.Б. Клейнера, могут использоваться различные характеристики ситуации, отражающие стратегическую конфигурацию, а именно: структура, компоненты которой должны быть учтены при сравнительном анализе ситуаций с точки зрения принятия решений.

В общем случае эти компоненты могут быть разделены на следующие четыре группы: факторы; акторы; условия; события (факты).

Для оценки близости двух ситуаций по совокупности этих составляющих в принципе могут быть использованы формализованные методы сравнения многокомпонентных векторов, применяемые в теории многокритериального программирования или теории полезности. Вместе с тем основой анализа близости ситуаций и пригодности их для заимствования принимаемых решений является экспертное оценивание.

Особенности моделирования интеллектуального капитала компании тесно связаны с созданием базы данных управленческих кейсов. Систематическая аналитическая работа над подбором кейсов для аналогов принятия решений и разработка методики по применению этой базы могут существенно поднять качество и эффективность решений. Это приближает уровень управления компанией к наиболее передовым образцам. В некоторых фирмах наряду с позитивной базой кейсов менеджеры формируют и негативную базу данных по управленческим решениям в практике данной компании. В связи с этим, соответственно, возрастает роль информационного капитала и информационных технологий в системе моделирования интеллектуального капитала компании.

Основой стратегии моделирования интеллектуального капитала экономических агентов рынка образовательных услуг выступают видение руководством компании ее места на рынке инновационных товаров и услуг, а также степень инновационности управления предприятием, которую руководство старается обеспечить. Если речь идет о моделировании консервативной отраслевой стратегии, то доля заимствованных от предприятий отрасли решений должна быть значительной. Если же речь идет об инновационной управленческой стратегии, то большая часть решений должна быть разработана менеджерами компании и носить оригинальный характер.

Сложность задач, стоящих сегодня перед российскими компаниями в условиях модернизации экономики, требует совершенствования информаци-

онных инструментов, обеспечивающих развитие технологий имитационного моделирования. Появляется необходимость технологий повышения качества принимаемых управленческих решений и предоставления потребителям достоверной и актуальной информации о деятельности компании и оказываемых услугах.

На современном этапе развития информационных технологий наиболее доступной является информация, представленная в сети Интернет на официальном сайте или портале организации. В процессе развития теории информации предпринималось множество попыток ее классифицировать. Почти все исследователи использовали разные признаки, по которым проводили деление, что зависело от целей проводимой классификации.

Так, Б.В. Евладов делит всю информацию на четыре вида: контрольно-измерительную, учетно-статистическую, научно-техническую, общественно-политическую. Г.Г. Воробьев [2] выделяет документальную, вычислительную, экономическую, административную, техническую и др., В.Г. Афанасьев [1] — экономическую, научно-техническую, политическую и др., Э.П. Седова — экономическую, социально-политическую и духовную.

По функциям управления информация подразделяется на экономическую, организационную, техническую и социальную.

Плановая информация — это информация о параметрах объекта управления на будущий период. На эту информацию идет ориентация всей деятельности фирмы. Отчетная информация — это информация, которая характеризует деятельность организации за определенный прошлый период времени. На основании этой информации могут быть проведены следующие действия: скорректирована плановая информация, сделан анализ хозяйственной деятельности фирмы, приняты решения по более эффективному управлению работами и пр. На практике в качестве отчетной информации выступают информация бухгалтерского учета, статистическая информация и информация оперативного учета.

Информация также классифицируется по источникам возникновения. Одна и та же информация может являться входной для одной организации, а для другой, ее вырабатывающей, выходной. По отношению к объекту управления (фирма или ее подразделение: цех, отдел, лаборатория) информация может быть определена как внутренняя, так и внешняя.

Внутренняя информация возникает внутри объекта, внешняя информация — за пределами объекта.

По степени обработки информация может быть первичной, вторичной, промежуточной, результатной. Первичная информация — это информация, которая возникает непосредственно в процессе деятельности объекта и регистрируется на начальной стадии. Вторичная информация — это информация, которая получается в результате обработки первичной информации и может быть промежуточной и результатной.

Промежуточная информация используется в качестве исходных данных для последующих расчетов. Результатная информация получается в процессе обра-

ботки первичной и промежуточной информации и используется для выработки управленческих решений. Оперативная информация — это информация, используемая в оперативном управлении и характеризующая производственные процессы в текущий (данный) период времени. К оперативной информации предъявляются серьезные требования по скорости поступления и обработки, а также по степени ее достоверности. От того, насколько быстро и качественно проводится ее обработка, во многом зависит успех развития фирмы.

Так как управляющая компания представляет собой специфический объект управления с многопрофильным характером деятельности, постоянно развивающийся и приспособляющийся к изменениям окружающей его среды, то и корпоративная информационная система — основа единого информационного пространства, и инструментарий формирования единого информационного пространства должны иметь возможность легкой настройки системы в соответствии с меняющимися условиями деятельности и требованиями пользователей.

Во всех странах мира за последние пятнадцать лет сформулированы концепции и успешно реализуются политика и стратегии формирования информационного общества с целью расширения использования человеческого потенциала для обеспечения устойчивого экономического роста, повышения общественного благосостояния, стимулирования социального согласия, а также полной реализации этого потенциала в области укрепления демократии и глобального управления, как в региональном, так и в международном аспектах.

Таким образом, в качестве базовых предпосылок информатизации компетентных компаний можно назвать:

- постоянное развитие информационных технологий;
- процесс глобализации обучения;
- внедрение информационных технологий в различные сферы деятельности человека;
- совершенствование и развитие новых форм образования (дистанционное образование);
- использование информационных технологий как инструмента руководства для эффективного управления вузом;
- организация оперативного взаимодействия подразделений;
- усложнение и увеличение по количеству форм бухгалтерской, аналитической и статистической отчетности;
- внедрение технологий электронного документооборота.

Под единой информационной средой понимается система технических, информационных, программно-технологических и организационных средств, обеспечивающих [9, с. 232]:

- ◆ безубыточное, однозначное представление информации об объектах предметной области, ориентированное на информационную поддержку процессов функционирования и развития компетентных организаций во всех сферах деятельности (управленческих решений, образо-

вательных технологий, научно-исследовательских работ, международных контактов и т.п.);

- ◆ интеграцию в единой информационной модели различных видов информации: фактографической (традиционные БД в сфере управления), документальной (научно-техническая литература, учебно-методические материалы, пояснительные записки) и документной (входящие, исходящие и внутренние деловые документы), обеспечение возможности их совместного использования;
- ◆ комплексное, авторизованное использование информации единой информационной среды различными приложениями.

Переход на принципы использования единой информационной среды обусловлен необходимостью преодоления проблем, вызванных наиболее распространенным подходом к реализации корпоративных информационных систем, т.е. подходом, ориентированным на создание и обработку баз данных, содержащих информацию, находящуюся в зоне ответственности определенного подразделения.

Внутри единого информационного пространства осуществляется решение следующих задач: сбор информации; хранение и обработка информации; предоставление информации пользователю для принятия того управленческого решения; информационная среда позволяет решить задачу интеграции информационных потоков, характерных для основных видов деятельности компании.

Информационная среда управляющей компании на финансовом рынке может, например, рассматриваться не только в качестве компонента информационных сред более высокого уровня организации. Основные направления деятельности в рамках увеличения роли информационной составляющей, влияющей на качество принятия управленческих решений, следующие:

- информатизация органов управления, обеспечивающая совершенствование качества и эффективности методов управления;
- информатизация процесса, обеспечивающая различные формы компьютерного образования и значительно расширяющая возможности и повышающая качество образовательного процесса;
- информатизация научной деятельности, обеспечивающая доступ к различным банкам научной информации и электронным фондам и активное участие сотрудников в российских и международных научных программах.

В качестве основных компонент, определяющих уровень информатизации управляющих компаний, можно указать следующие [3]:

- 1) ИТ-стратегия;
- 2) электронный портал;
- 3) электронные библиотеки;
- 4) системы дистанционного обучения (СДО);
- 5) системы электронного документооборота (СЭДО);
- 6) системы управления кадрами;

- 7) системы управления финансами и бухучета;
- 8) аналитические системы управления деятельностью.

Кроме того, также к этому списку может быть отнесена информационная инфраструктура — все эксплуатируемые технические, телекоммуникационные и программные средства, обеспечивающие функционирование и единство информационного пространства.

Деятельность любой бизнес-системы строится на основе управленческих решений, принимаемых как в самой организации, так и на более высоких уровнях иерархии управления. При изменении существующих данных возникает необходимость внесения изменений в уже имеющиеся, построенные ранее модели, приведения их в соответствие новым требованиям, условиям деятельности системы. Если решается задача создания адаптируемого модуля, динамической его настройки с учетом новых условий, то основа реализации средств его адаптации — это средства, позволяющие учитывать изменение модели на основе анализа информации, поступающей в систему.

Многоуровневая структура компетентной компании характеризуется сложностью иерархического управления, разнонаправленностью деятельности структурных подразделений, формированием горизонтальных связей между структурными подразделениями, наряду с их различным потенциалом и степенью участия в достижении комплексных целей структуры в целом.

Информационные технологии включают в себя методы преобразования информации по заданному свойству в заданном направлении, что реализуется соответствующими инструментальными средствами, включающими необходимые комплексы технического обеспечения и соответствующего программного обеспечения. Это позволяет без особых затруднений образовывать сложные программно-аппаратные компьютерные системы с разнообразными функциями и возможностями поддержки управленческой деятельности.

Создание системы эффективного управления подразумевает решение задач синтеза. Это установление порядка элементов — задача синтеза структуры, соответствие функций системы предъявляемым требованиям — задача функционального синтеза, выбор средств для обработки, хранения, ввода и вывода информации — информационный синтез, а также параметрический синтез, заключающийся в выборе необходимых параметров для оценки эффективности системы [7].

Одной из важнейших характеристик информации является ее открытость. Открытость информации характеризует широту ее использования. Наличие конкурентной среды ставит перед руководителем две взаимоисключающие задачи: значительную часть информации необходимо скрывать от конкурентов, а для привлечения покупателей нужно выдавать ее как можно больше в виде рекламы, прайс-листов и проч. Для принятия оптимальных решений в данной сфере необходимо ранжировать информацию по степени секретности.

Выделяют три уровня открытости информации:

- секретная — отражает глобальные потребности государства. Она имеет ограничения в использовании. Работникам, которым доверена секрет-

ная информация, вменяются определенные требования и они должны получать дополнительное материальное вознаграждение. В организациях, не имеющих специального государственного заказа, такой информации быть не должно;

- конфиденциальная (служебная) — отражает потребности и интересы формальных и неформальных организаций. Она также имеет ограничения в использовании, которые определяются руководством организации или лидерами неформальных образований<sup>1</sup>. Например, в некоторых фирмах запрещены личные разговоры сотрудников разных подразделений. С этой целью составляются графики непересекающихся обедов, общественных мероприятий;
- публичная (открытая) — отражает разносторонние интересы общества и личности. Она не имеет ограничений в использовании. К ней относятся публикации в средствах массовой информации, сведения, получаемые на публичных выставках, презентациях, материалы лекций.

Знание и возможность варьирования всех характеристик информации позволяют обеспечивать эффективное информационное обеспечение процессов управления, в основе которого лежит широкое использование современных информационных технологий, под которыми понимается совокупность методов и средств целенаправленного изменения каких-либо свойств информации.

Управление на основе информационных технологий является сложной комплексной задачей, требующей решения организационных и технологических проблем с учетом экономической целесообразности.

При выборе конкретного метода, используемого при принятии управленческих решений, необходимо учитывать, что он должен быть непосредственно связан как с поставленной целью, так и со спецификой имеющейся информации. Современные требования, предъявляемые к системе управления, ориентируют руководителей на предупреждение проблем, что перемещает акцент с информации, характеризующей прошлые события, на информацию, предсказывающую будущее развитие ситуаций, чтобы предусмотреть потенциальные последствия и выработать предупредительные или содействующие мероприятия.

Речь идет о сопоставлении возможных будущих событий и принятии решений с учетом риска, вызванного влиянием фактора неопределенности реализации той или иной альтернативы. Ориентация управляющих на решение возникших проблем или их предупреждение, использование информации о прошлых событиях или информации, предсказывающей будущее развитие ситуации, принятые методы анализа информации находят отражение в построении системы управления компанией, которую можно представить в виде

<sup>1</sup> Обычно руководители причисляют к конфиденциальной информацию с высоким уровнем ценности, в том числе: кадровый и профессиональный состав; сведения о партнерах и клиентах; инновационный задел; имущественное положение организации; инвестиционные программы и планы инвестиций; методы изучения рынка сбыта и продаж; способ производства продукции и структуру цены; условия сделок и контрактов; данные бухгалтерского и управленческого учета.

механизма, позволяющего руководителю выполнять свои обязанности в виде реализации функций планирования, организации, мотивации и контроля, механизма, обеспечивающего руководство необходимой информацией и позволяющего на ее основе принимать эффективные решения.

Принятие управленческих решений должно базироваться на понимании техники их разработки и реализации, а также применении инструментально-технических средств их поддержки.

С точки зрения структуры управления управляющие компании следует рассматривать как многоуровневые системы. Основными характеристиками, определяющими сущность любых иерархических систем, являются: последовательное вертикальное расположение подсистем, составляющих данную систему; приоритет действия или право вмешательства подсистем верхнего уровня; зависимость действий подсистем верхнего уровня от фактического исполнения нижними уровнями своих функций [6].

Следует отметить, что вертикальное взаимодействие подсистем происходит не обязательно только между близлежащими уровнями, хотя наибольшее влияние на деятельность системы любого уровня оказывает соседний старший уровень. В соответствии с теорией иерархических многоуровневых систем существует ряд общих характеристик, относящихся к ролям и задачам подсистем:

- ❖ элемент верхнего уровня имеет дело с более крупными подсистемами или с более широкими аспектами поведения систем в целом. При этом он является «командным» по отношению к двум или более элементам, и принимаемое им решение координирует их действия в соответствии с целью, определенной для всей совокупности подчиненных ему элементов;
- ❖ период принятия решения для элемента верхнего уровня больше, чем для элементов нижних уровней. Отчасти это связано с тем, что управляющие воздействия от вышестоящего элемента не могут следовать чаще воздействий, подаваемых нижестоящими элементами, поведение которых он координирует в рамках обратной связи, так как в противном случае невозможно будет оценить эффект, вызываемый осуществляемыми управленческими воздействиями;
- ❖ элемент верхнего уровня имеет дело с более медленными аспектами поведения всей системы. Данное утверждение во многом обусловлено первыми двумя характеристиками;
- ❖ управленческие проблемы на верхних уровнях менее структурированы, содержат больше неопределенностей и сложны для формализации.

Организационная структура многоуровневой системы отражает иерархию соподчиненности ее членов. При этом различным элементам такой системы предписаны конкретные цели. При определении целей и ролей руководствуются некоторыми принципами, сформулированными на основе «опыта хорошего управления». Предполагается, что они учитывают как способности, так и ограниченные возможности участников. Например, принцип «диапазона

управления» («сферы полномочий») ограничивает число участников, которые могут контролироваться каждым членом; принцип «делегирования» (или «передачи полномочий») постулирует, что власть должна распределяться сообразно с ответственностью [6].

Исследование различных подходов к интерпретации сущности понятия «управленческое решение» позволило выявить наличие разных концептуально-методологических направлений в определении рассматриваемой дефиниции.

Под управленческим решением понимается [8]:

- ❖ результат управленческой деятельности менеджера, выбор возможного варианта действий;
- ❖ концентрированное выражение процесса управления на его заключительной стадии;
- ❖ команда, подлежащая выполнению, поступающая от управляющей системы к управляемой;
- ❖ результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов для достижения конкретной цели менеджмента;
- ❖ средство, акт осуществления управляющего воздействия, способ выражения управленческих отношений;
- ❖ директива в форме документа, где указаны действия, которые следует предпринять отдельным лицам или коллективам.

В контексте исследования сущностных характеристик дефиниции необходимо отметить, что управленческому решению, с одной стороны, присущи черты, свойственные всем решениям, принимаемым человеком независимо от сферы деятельности (наличие выбора осознанного и целенаправленного), с другой, — особенные (специфические) черты, характерные именно для решений, принимаемых в процессе управления. В качестве основных специфических характеристик управленческих решений можно выделить следующие:

- решение формирует управляющее воздействие, связывая, таким образом, субъект и объект управления;
- решение является результатом творческой деятельности человека, в основе которой лежат познание и сознательное использование объективных законов, привлечение личного опыта;
- решение определяет круг действий субъекта и объекта управления для достижения общих целей данной системы, то есть ведет к действию, практическим результатам.

Обобщение представленных выше точек зрения относительно содержательных характеристик понятия «управленческое решение», позволяет сделать вывод о том, что содержание рассматриваемого понятия сформировано под воздействием интеграции в рамках управленческого решения, с одной стороны, интеллектуальной (творческой) деятельности в управляющей системе, с другой — организационно-практической деятельности в управляемой системе.

В системе когнитивной политики компании управленческое решение — это творческий акт целенаправленного воздействия субъекта управления на объект, основанный на знании объективных законов, тенденций прошлого развития объекта управления и ведущий к достижению желаемых (плановых, целевых) практических результатов. В ходе процесса разработки, принятия и реализации управленческого решения менеджер осознанно применяет свои научные знания и опыт на практике, а следовательно, имеет место наличие субъективного момента, от которого не свободно ни одно управленческое решение [4, с. 29].

Таким образом, эффективное управленческое решение должно быть научно обоснованным, то есть приниматься менеджером на основе знаний объективных законов и научного предвидения их действий и развития в будущем.

Разрабатывая и принимая управленческие решения, необходимо исходить из принципиально важного положения о том, что само управленческое решение как продукт управления базируется на трех фундаментальных основаниях: информации, предоставляющей необходимые данные для управления; людях, воспринимающих и использующих эту информацию для производства нового знания в самых разнообразных формах — продукция, услуги, исследования, и т.п. и средствах (инструментах) управления, которые через менеджера выполняют основную нагрузку по реализации функции управления.

Моделирование — метод прогнозирования возможных состояний объекта в будущем, способов достижения заданных параметров с применением моделей: предметных, знаковых, математических, имитационных, аналитических. Модель в исследовании систем управления — это упрощенное представление объекта, которое должно отвечать требованиям полноты адаптивности, обеспечивать возможность включения широких изменений.

В настоящее время рынок информационных систем для управляющих компаний и финансовых институтов предлагает широкий выбор решений в области оперативного управления, самостоятельную нишу на рынке занимают аналитические программы, предназначенные для поддержки принятия решений на стратегическом уровне управления, специфика которых состоит в целевой направленности на разработку и реализацию стратегических решений.

Стратегические решения и альтернативы направлены на долгосрочное развитие управляющих компаний и финансовых корпораций. При этом какой бы мощной и развитой ни была автоматизированная система финансовой корпорации, она настроена на стационарные, устоявшиеся бизнес-процессы, и в ней отсутствует информация о текущем состоянии и прогнозе развития рынков, клиентов, конкурентов, о новых банковских, страховых и других продуктах и услугах, новых бизнес-процессах, новых организационных решениях.

Внедрение автоматизированных систем управления направлено на решение наиболее наболевших проблем — организацию учета, управление операционной деятельностью. Для менеджмента управляющих компаний необходимы аналитические программные продукты, поддерживающие решение задач стратегического управления. Программы должны давать возможность обобщать информацию и исследовать внешние и внутренние процессы в динамике,

включая прогноз ее развития, анализ сценариев развития ситуации в зависимости от действий экономических агентов и менеджеров.

Методы ситуационного моделирования, которые необходимо для этого применять, являются достаточно дорогими программными продуктами, включающими оценку рисков, прогноз финансовой устойчивости бизнеса. Работа на международном рынке и привлечение инвестиций требуют от финансово-кредитных операторов соблюдения мировых стандартов и информационных нормативов. Несмотря на то, что аналитические модули, имеющиеся в ряде автоматизированных банковских систем, позволяют решать ряд финансово-аналитических задач, их возможности ограничены для проведения анализа стратегических альтернатив развития. Стратегический анализ основывается на специальных инструментах и информации о рынках и клиентах.

Глобальные акторы активно используют информационные инструменты комплексного анализа рынка, например, *CRM-системы (Customer Relationship Management* — управление взаимоотношениями с клиентами). В информационной системе управляющих компаний интегрируется информация о клиентах и конкурентах, особенностях развития рынка, факторах изменения поведения его участников, направленная на обеспечение информационной безопасности.

Внедрение системы управленческих технологий на основе определения информационных показателей и информационной системы безопасности является новым проектом по внесению стратегических изменений в систему управления бизнесом. Такой управленческий проект можно назвать стратегическим корпоративным реинжинирингом, нацеленным на формирование системы информационного управления рисками.

Сложившаяся модель обеспечения экономической безопасности большинства фирм и предприятий сегодня в большей степени замещается страхованием или риск-менеджментом на основе определения информационного поля, что дает основание считать наличие внеконтрактного поведения хозяйствующих субъектов распространенным явлением.

С приходом таких систем на рынок стираются грани между бизнес-приложениями, работающими с различными видами неструктурированной информации, а также различия между нематериальными активами корпораций, находящимися как в зоне корпоративной сети, так и за ее пределами.

Первая проблема, которая возникает при создании службы маркетинга, — установление функционально-необходимого уровня специализации работ. С одной стороны, известно, что специализация работ способствует росту эффективности, с другой стороны, встает проблема полной загрузки исполнителей, для чего придется объединить часть функций в одном из них.

Документ о службе маркетинга должен включать общие положения, цели, задачи и функции службы маркетинга, ее права и ответственность, конкретный вариант организационной структуры этого подразделения.

К основным задачам службы маркетинга можно отнести: сбор информации о структуре и динамике спроса на рынке, изучение вкусов и желаний потребителей, сегментация рынка, анализ конкурентной среды и определение движущих сил на рынке, разработка прогнозов состояния и динамики изменения рынка по основным исследуемым позициям, а также прогноза объема продаж и цен по каждому виду выпускаемой продукции, разработка маркетинговой стратегии, подготовка стратегических и тактических (годовых) планов маркетинга по видам продукции, формирование спроса и стимулирования сбыта, участие в работе по созданию новых видов продукции и выведению их на рынок.

Таким образом, управляющий по вопросам маркетинга со своим аппаратом должны выполнять следующие функции:

- ◆ на основе планируемого постоянного сбора и анализа информации о рынках выдавать рекомендации по выбору наиболее выгодных и перспективных сегментов рынка;
- ◆ рекомендовать типы и параметрические ряды товаров, которые с наибольшей вероятностью будут куплены;
- ◆ на основе анализа факторов среды давать прогнозы объемов продажи тенденций их последующих изменений в соответствии с жизненным циклом товара;
- ◆ определять каналы сбыта, их соотношения, методы продаж;
- ◆ выработать требования к имиджу предприятия и пути его реализации на рынке;
- ◆ проводить мониторинг соответствия НИР, ОКР, технологических, производственных, финансовых и кадровых действий предприятий сформулированным им рекомендациям и прогнозам;
- ◆ участвовать в управлении НИОКР и производством, разрабатывать методы устойчивой реализации товара.

Структурные звенья предприятия при выполнении маркетинговых функций должны применять матричный метод, который в наглядной форме показывает степень участия того или иного подразделения в подготовке решения и работе по его выполнению, а также объем и характер полномочий двух или нескольких лиц при совместном участии в реализации маркетинговых функций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев В.Г. Социальная информация и управление обществом. М., 1975.
2. Воробьев Г.Г. Информационный анализ. М.: Наука, 1973.
3. Голосов А., Полотнюк И. Реформа образования и информатизация в вузах // Oracle Magazine — Русское издание. 2007. Май–июнь // <http://www.oracle.com>.
4. Заичкин Н.И. Управленческие решения в информационном пространстве промышленных организаций: Монография. М.: ГУУ, 2003. С. 29.
5. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. С. 468.
6. Месарович М., Мако Д., Такахага И. Теория иерархических многоуровневых систем. М.: Мир, 1973.

7. *Мухин В.И.* Исследование систем управления. М.: Экзамен, 2002.
8. *Смирнов Э.А.* Серия «Вопрос-ответ». М.: ИНФРА-М, 2001;
9. *Чудинов И.Л.* Концепция единой информационной среды, опыт ее реализации в ТПУ // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «IT-инновации в образовании». Петрозаводск, 2005. С. 232.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДИКА АУДИТА КОРПОРАТИВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ

НУБАРЯН Г.Д.,

аспирант,

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,

e-mail: gaya007@yandex.ru

Статья посвящена проблеме кадрового обеспечения предприятий индустрии размещения. Автор рассматривает основные подходы и методику аудита корпоративной образовательной среды туристской дестинации в условиях подготовки к проведению спортивных мероприятий мирового уровня.

**Ключевые слова:** методика; аудит; корпоративная образовательная среда; управление образовательной средой; подготовка кадров; Зимние Олимпийские игры 2014.

The article considers the problems of personnel training for accommodation industry. The author considers the main approaches and methods of corporate educational environment audit when a tourist destination gets prepared to host international sport events.

**Keywords:** methods; audit; corporate educational environment; educational environment management; personnel training; the Winter Olympic Games 2014.

**Коды классификатора JEL:** M42.

В рамках решения задачи кадрового обеспечения подготовки и проведения XXII Зимних Олимпийских игр и XI Зимних Паралимпийских игр в городе Сочи в 2014 году актуализируется вопрос обеспечения предприятий индустрии размещения квалифицированными кадрами, способными обеспечить высококлассное обслуживание участников, гостей и зрителей этого массового событийного мероприятия. Проблема подготовки кадров для Олимпиады в целом и для средств размещения в частности является на сегодня одной из самых сложных, т.к. современное отечественное образовательное сообщество еще не сталкивалось со столь амбициозными задачами. При формировании траекторий подготовки кадров для проведения Олимпийских игр в Сочи важно использование не только международного опыта, но и исторического и прогностического взгляда ученых, философов, аналитиков, экспертов в области подготовки профильного персонала, мнения непосредственных участ-

ников Олимпийских игр, что позволит выделить различные закономерности и особенности подхода к решению данной проблемы. Определение и анализ таких закономерностей и особенностей позволят сформировать необходимые предпосылки для подготовки и обучения персонала, своевременно предложить эффективную модель и рекомендации по формированию оптимального по своим количественным и качественным характеристикам кадрового потенциала. Совершенствование оказываемых услуг, в том числе туристического и социально-культурного направления, в большей мере осуществляется за счет развития сервисных технологий, основанных на ожиданиях большинства потребителей, умения обслуживающего персонала соответствовать этим ожиданиям, предугадывать и превосходить их.

Основным фактором, способствующим удовлетворению потребностей потребителей услуг, является подготовка персонала, который, в свою очередь, является базовым элементом формирования, реализации и предоставления качественного обслуживания. Знание и следование сервисным стандартам, умение и навыки эффективно разрешать непредвиденные ситуации, связанные с обслуживанием туристов, являются краеугольным камнем сервисной составляющей туризма, в том числе спортивного и событийного. Поэтому при рассмотрении кадрового обеспечения Зимних Олимпийских игр в Сочи на первый план выходит проблема подготовки кадров для сфер туризма и гостеприимства, соответствующей общепринятым мировым требованиям, инструкциям Международного олимпийского комитета, ожиданиям многочисленных участников и зрителей. Очевидно, что в настоящее время назрела необходимость модернизации образования, в том числе профессионального образования в сфере гостеприимства. При этом реформирование системы подготовки кадров должно, с одной стороны, сохранить лучшие традиции отечественной культуры, а с другой стороны, перенять прогрессивный мировой опыт и на этой основе вырастить принципиально новую систему образовательных институтов, ориентированную на потребности экономики и общества. Такая модернизация предполагает изменение сути и подходов к организации образовательного процесса, смену идеологии подготовки специалистов, внедрение новых дидактических и методических приемов работы, консолидацию усилий всех участников образовательного сообщества для достижения единой цели. Успешная реализация инновационного образовательного процесса потребует также серьезной работы по совершенствованию процесса управления им. Обеспечение высокого качества подготовки специалистов для важнейших, в том числе и с социальной точки зрения, секторов экономики — туризма и гостеприимства — возможно только при условии создания современной, действенной, мобильной системы комплексного управления корпоративной образовательной средой.

Для решения такой непростой задачи, как масштабная подготовка в короткие сроки персонала предприятий индустрии размещения для обслуживания участников и гостей Олимпийских игр, необходима выработка оптимальной схемы и структуры образовательного пространства, которые учитывают накопленный ранее опыт, все имеющиеся для этого образовательные ресурсы, используют инновационные методы обучения.

С опорой на новый подход в проектировании и управлении корпоративной образовательной средой и инновационные образовательные технологии, целенаправленно организуемая и управляемая профессиональная подготовка кадров для предстоящих XXII Зимних Олимпийских игр и XI Зимних Паралимпийских игр в городе Сочи в 2014 году обеспечит дальнейшее поступательное развитие познавательной деятельности, творческой активности, инициативы и клиенториентированного мышления сотрудников предприятий индустрии гостеприимства. Очевидно, что формирование и развитие профессиональных компетенций работников осуществляются в процессе обучения, где должны быть созданы все организационно-педагогические и технологические условия, подкрепленные стойкой мотивацией самих сотрудников и руководителей предприятий к такому развитию. Практическая реализация этих направлений требует консолидации усилий государства, бизнеса, учебных заведений и самих работников.

Масштабы поставленной перед Сочи задачи по обеспечению высококлассного обслуживания участников и гостей Зимних Олимпийских игр вынуждают искать и использовать абсолютно новые подходы и формы организации процесса подготовки профильных кадров. Очевидно, что система организации обучения нуждается в консолидированных и скоординированных действиях всех участников образовательного процесса и, прежде всего, самих образовательных учреждений. Именно поэтому идея создания корпоративной образовательной среды в рамках определенных территориальных границ представляется наиболее эффективным, если не единственным, способом решения проблемы. Построенный таким образом механизм управления региональной системой образования может стать действенным инструментом для реализации оптимального варианта подготовки кадров с целью обеспечения высококлассного обслуживания олимпийских мероприятий. Консорциум, как организационно-правовая форма функционирования корпоративной образовательной среды, позволит использовать эффект взаимной интеграции корпоративных знаний участников сообщества и создаст условия для формирования единого корпоративного «поля знаний», которое по определению расширит функциональные, организационные и интеллектуальные возможности каждого участника консорциума в отдельности, создавая положительный синергетический эффект.

В нашем случае целью образовательного консорциума является создание условий для осуществления масштабной деятельности по подготовке кадровых ресурсов в рамках Олимпийского проекта и обеспечения полноценного функционирования инфраструктуры олимпийского наследия. То есть речь идет уже не только о краткосрочном проекте с горизонтом планирования 2014 г., а об обеспечении региона качественными кадровыми ресурсами в долгосрочной перспективе. В связи с этим можно предположить, что концепция деятельности в рамках единого корпоративного образовательного пространства может стать основополагающей в перспективной практике управления региональной образовательной средой.

Принимая во внимание этот факт, является немаловажным предложить основные подходы и разработать методiku аудита корпоративной образовательной среды как критериального инструмента оценки эффективности и мониторинга управляющих параметров данного метода подготовки трудовых ресурсов туристской дестинации.

В контексте настоящей статьи под аудитом следует понимать систематический, независимый и документированный процесс получения свидетельств о результатах деятельности субъектов корпоративной образовательной среды и единой корпоративной системы совокупно, а также объективного их оценивания с целью установления степени выполнения согласованных критериев, устанавливаемых планом и программой аудита.

Основные этапы и логика аудита представлены на рис. 1. Исходя из поставленной цели — обеспечить оптимальный вариант подготовки кадров для инфраструктуры города, принимающего Зимние Олимпийские игры, представляется целесообразным уйти от методики обобщенной оценки корпоративной образовательной среды в силу высокой критериальной вариативности и сложности подбора универсальных шкал измерения, а избрать отраслевой подход осуществления такого аудита. Это позволит провести комплексный анализ возможностей, ресурсов, слабых мест, точек роста и перспектив развития корпоративного образовательного пространства в привязке с решением задач подготовки кадров для каждой конкретной отрасли экономики и городского хозяйства, что является наиболее рациональной и значимой для последующего практического применения траекторией для настоящего научного исследования.

Модель процесса аудита корпоративной образовательной среды можно представить в виде шести последовательно выполняемых этапов и задач (рис. 1).

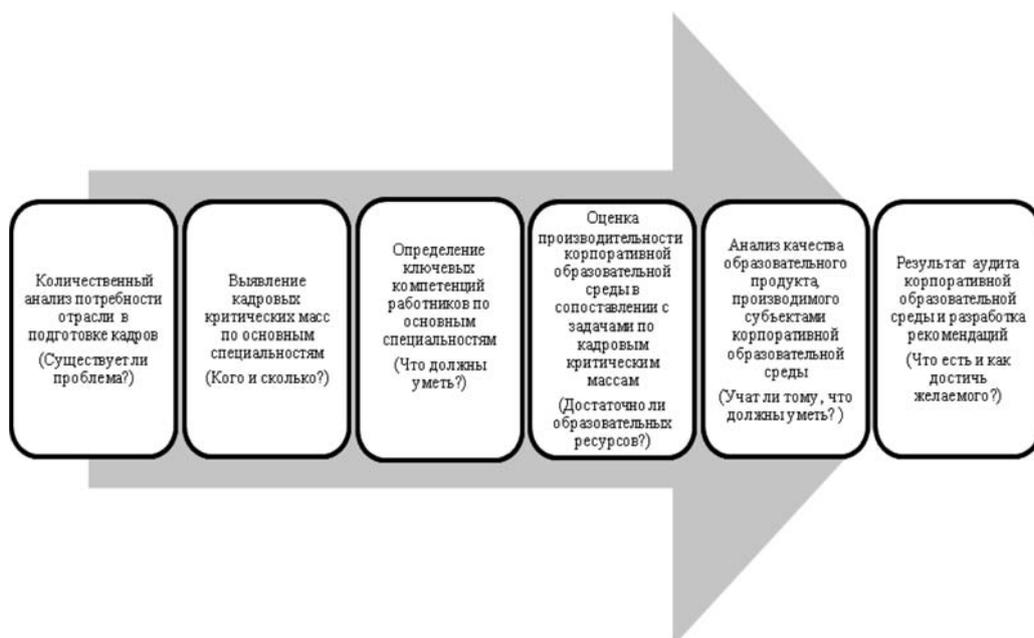


Рис. 1. Модель аудита корпоративной образовательной среды

Рынок труда и система профессионального образования связаны друг с другом через схожие критериальные показатели — профессиональные и образовательные стандарты. В идеальной системе выполнение образовательных стандартов должно обеспечивать производство образовательного продукта, соответствующего стандартам профессиональным. Именно этот принцип и взят за базу для разработки алгоритма аудита корпоративной образовательной среды.

Отечественная модель подготовки кадров для индустрии гостеприимства не плоха, а своеобразна и, безусловно, имеет перспективы своего дальнейшего развития, будучи оптимизированной в области своей практической составляющей и более тесной интеграции с предприятиями индустрии [1].

Дискуссии представителей гостиничного бизнеса и образования относительно качества подготовки профильных специалистов делятся уже довольно давно и не приносят ощутимого результата. Причин тому может быть несколько:

- обсуждения, как правило, носят общий характер, не акцентируя внимания на конкретных проблемах и путях их решения;
- не определены значимые для различных групп работников профессиональные качества и ключевые компетенции;
- не выработана единая методика оценки качества подготовки специалистов;
- общение представителей бизнеса и образования зачастую носит не столько научный и практический характер, сколько эмоциональный.

В связи с этим представилось целесообразным разработать действенный инструментарий объективной оценки качества образовательного продукта, обладающий определенными квалиметрическими шкалами измерения основных показателей и удовлетворяющий основных участников процесса — бизнес и образование. Принимая во внимание, что предлагаемая методика аудита корпоративной образовательной среды строится на отраслевом принципе, будет логичным в данном контексте дефинировать образовательный продукт как комплекс знаний, умений, навыков и компетенций, которыми обладают выпускники профильных специальностей образовательных учреждений. В данном случае выпускники учебных заведений являются одновременно носителями и неотъемлемыми частями производимого образовательного продукта. Исходя из этого, дальнейшая логика научных разработок в рамках настоящего исследования предполагала поиск ответов на два блока вопросов «as is» и «to be», т.е. «что есть?» и «как должно быть?» Тогда все действия по приведению состояния «as is» в «to be» и будут являться решением проблемы эффективного обеспечения индустрии гостеприимства туристской дестинации подготовленными профессиональными кадрами на основе аудита корпоративной образовательной среды и разработанных в связи с этим рекомендаций.

В качестве методического подхода комплексной оценки основных квалификационных и компетентностных показателей выпускников учебных заведений, представляющих корпоративную образовательную среду, можно использовать многоуровневую модель профессиональных качеств работника объекта

размещения, полученную в ходе проведенных исследований. Сущность данной методики можно наглядно представить в ее этапном варианте (рис. 2).



*Рис. 2. Этапы комплексной оценки основных квалификационных и компетентностных показателей выпускников образовательных учреждений по профильным специальностям*

Использование данной методики при проведении аудита корпоративной образовательной среды имеет целый ряд преимуществ:

- проводится оценка не образовательного процесса как такового, а самого продукта, что дает возможность впоследствии выявить и процессную зависимость качества, а также внести необходимые «точечные» коррективы, не распыляясь при этом на некритичные факторы;
- методика отраслевого подхода к аудиту предоставляет возможность оценить деятельность корпоративной образовательной среды с точки зрения конечных пользователей образовательного продукта — выпускников и работодателей, как субъектов трудовых отношений;
- методика проста в применении, не требует значительных материальных вложений при ее использовании. Точность результатов исследования обусловлена фактом совместной деятельности представителей образовательных учреждений и предприятий отрасли, что исключает возможность получения некорректных исходных данных, критериев и шкал оценки;
- при использовании предлагаемой методики, аудит корпоративной образовательной среды может быть проведен в короткие сроки, что дает

возможность оперативно внести соответствующие коррективы в ее деятельность, что особенно важно при необходимости масштабной подготовки профильных кадров для массовых событийных мероприятий, в том числе для обслуживания участников, гостей и зрителей Олимпийских игр.

Данный механизм аудита может быть применен в качестве инструмента перманентного мониторинга корпоративной образовательной среды [2].

На основе полученных результатов можно сделать следующие выводы:

- к началу проведения Зимних Олимпийских игр в Сочи резко возрастет количество рабочих мест и требования к качеству подготовки персонала, в том числе и для предприятий индустрии гостеприимства;
- в туристской дестинации до сих пор не преодолена проблема неопределенности количественной и качественной потребности в кадрах. Решить ее можно, применив разработанный в результате данных научных исследований алгоритм прогноза потребности отрасли в трудовых ресурсах;
- образовательная система города Сочи нуждается в единой общегородской концепции и программе развития системы профессионального образования, а также едином координирующем центре по подготовке квалифицированных кадров для обеспечения Зимних Олимпийских игр 2014 года;
- проблему подготовки кадров можно эффективно решить лишь консолидовав усилия всех учебных заведений, расположенных в туристской дестинации. Наиболее приемлемым и работоспособным вариантом объединения может стать консорциум учебных заведений в рамках реализации идеи создания единой корпоративной образовательной среды;
- такая модель образования может гармонично сочетать новые технологические подходы с традиционными принципами отечественных высшей и средней профессиональных школ;
- формирование корпоративного образовательного пространства создаст предпосылки и условия для укрепления научно-методической базы образования для сферы гостеприимства, включая — разработку образовательных стандартов, учебных планов, программ для всех форм обучения, в том числе дополнительного и после вузовского образования;
- в рамках единого образовательного пространства более полно может быть реализована система партнерских отношений учебных заведений с предприятиями индустрии туризма и гостеприимства путем создания альянсов ученых, исследователей и специалистов в этой области.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алухтин А.В. Проблема подготовки кадров для индустрии гостеприимства в ракурсе различных путей ее решения // Подготовка кадров для XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр: проблемы и перспективы: Материалы 2-й международной научно-практической конференции, 29 октября — 1 ноября 2009 г. / отв. ред. д. э. н., проф. Г.М. Романова. Сочи: РНПИ СГУТиКД, 2009. С. 5–14.
2. Отчет по НИР «Разработка теоретико-методических основ оценки кадровой потребности туристской дестинации с учетом подготовки и проведения крупных спортивных мероприятий». Рег. номер ВНИИЦ 0120.0 903933 от 23.04.10.

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ

**БОРИСОВ В.В.,**

соискатель,  
кафедра гражданского права,  
юридический факультет,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: wwborisov@mail.ru

В статье проанализированы актуальные вопросы возникновения правосубъектности юридического лица, ее виды, специфика возникновения специальной правоспособности, в том числе связанная с лицензированием его деятельности.

**Ключевые слова:** правосубъектность юридического лица; общая и специальная правоспособность юридического лица; лицензирование предпринимательской деятельности.

In article occurrence pressing questions of legal status of the company under the legislation of the Russian Federation, its kinds, specificity of occurrence special legal status, including connected with licensing of its commercial activity are analysed.

**Keywords:** legal personality; general and special standing entity; business licensing.

**Коды классификатора JEL:** K10, K 2, K22, K29.

Правосубъектность юридического лица, как и любого субъекта гражданского права, определяет его правовой статус и влияет на особенности правового регулирования участия в гражданском обороте данных субъектов гражданского права, и, прежде всего, правила совершения ими гражданско-правовых сделок.

По мнению исследователей, правоспособность и дееспособность юридического лица возникают одновременно, в момент возникновения самого юридического лица [8, с. 25; 20, с. 18, 22–23; 25]. Поскольку правоспособность и дееспособность юридического лица неразрывно связаны, возникают и прекращаются одновременно, то различие между ними лишается смысла [5].

В настоящее время в юридической литературе существует несколько точек зрения по поводу правоспособности юридического лица. Преобладающая точка зрения сводится к тому, что правоспособность юридических лиц подраз-

деляется на два вида: общую и специальную [17, с. 44; 29; 6, с. 189–190]. Так, например, М.И. Брагинский отмечает, что юридические лица, как предусмотрено ст. 49 ГК РФ, обладают специальной правоспособностью, а их основной вид — коммерческие организации — наделены общей правоспособностью [2, с. 11–21].

Вместе с тем ряд авторов считают, что правоспособность юридического лица всегда специальная, т.е. юридическое лицо правоспособно лишь в пределах той цели, для достижения которой оно установлено. Такой точки зрения придерживались и классики российской цивилистики и современные ученые. Так, В.И. Синайский полагал, что юридическое лицо должно иметь специальную правоспособность, дабы не господствовать над человеком. Это особенно опасно для учреждений, так как в союзах, созданных людьми, они могут господствовать над целью и даже прекращать существование юридического лица, тогда как в учреждениях цель господствует над людьми, и они не могут ее изменять [19, с. 119–121; 12, с. 178–179]. В.К. Андреев считает, что юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности, есть не что иное, как специальная правоспособность [1, с. 22].

Третья точка зрения на природу правоспособности юридического лица сводится к существованию исключительной правоспособности, что означает возможность осуществления определенного вида деятельности и одновременно запрещение осуществления иных видов предпринимательской деятельности [27, с. 58–63; 15, с. 38]. В свою очередь, исключительная правоспособность может иметь два подвида: исключительную и специально-исключительную [20, с. 18, 22–23]. Как нам представляется, данная концепция обоснованна, однако неясно, в чем заключаются существенные различия между понятиями «исключительная» и «специально-исключительная».

В течение длительного времени в доктрине гражданского права признавалось, что все юридические лица обладают специальной правоспособностью, в основе которой рассматривалась цель их деятельности. Принцип специальной правоспособности юридического лица был жестко сформулирован в ст. 26 ГК РСФСР 1964 г. и в Основях гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. И представители теоретической доктрины достаточно активно поддерживали данную позицию законодателя [13, с. 35; 24, с. 120; 23, с. 107; 22, с. 136]. С момента же принятия первой части ГК РФ стали выделять общую и специальную правоспособность юридического лица [16]. Правоспособность коммерческих организаций, за исключением унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций (п. 1 ст. 49, п. 2 ст. 52 ГК РФ), стала рассматриваться в качестве общей. Правоспособность некоммерческих организаций, унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций, по-прежнему рассматривается как специальная.

Современный российский законодатель также ориентирован на специальный характер правоспособности для отдельных видов юридических лиц.

Однако, основываясь на анализе нормы ч. 2 п. 1 ст. 49 ГК РФ, можно констатировать, что современный российский законодатель смягчил правила о специальном характере правоспособности для многих видов юридических лиц. Действующая формулировка анализируемой нормы ГК РФ породила в современной юридической литературе различные точки зрения по вопросу об объеме правосубъектности юридических лиц.

Например, В.А. Рахмилович и Е.А. Суханов считают правосубъектность всех коммерческих организаций, в отличие от правосубъектности некоммерческих организаций, общей [25]. Аналогичная позиция выражена в уже упомянутом выше п. 18 Постановления Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего арбитражного суда РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8.

По мнению В. Мозолина, правосубъектность юридических лиц во всех случаях является специальной (целевой): в теории права под общей правосубъектностью понимают способность лица быть субъектом права вообще в рамках системы права, т.е. его возможность иметь любые права и обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности. Специальная (ограниченная, целевая) правосубъектность — способность лица быть носителем лишь определенного объема прав, выступать участником ограниченного (в той или иной степени) круга правоотношений [7].

В отличие от физических лиц, правоспособность которых одинакова (п. 1 ст. 17 ГК), юридические лица не равны в своей правосубъектности. Это неравенство имеет несколько аспектов. Физические лица могут иметь, приобретать и осуществлять любые не запрещенные законодательством гражданские права и создавать, нести и исполнять любые не запрещенные законом гражданские обязанности (ст. ст. 17, 21 ГК). Юридическое лицо может иметь гражданские права, только соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести гражданские обязанности, только связанные с этой деятельностью (п. 1 ст. 49 ГК).

После принятия первой части ГК РФ в юридической литературе наряду с общей и специальной правоспособностью юридических лиц стали выделять и иные виды правоспособности, например, ограниченную, исключительную, дополнительную. На взгляд М. Брагинского и К. Ярошенко, ограничение правоспособности имеет место в случаях: 1) установления учредителями (участниками) запрета на осуществление отдельных видов деятельности в учредительных документах юридического лица, на которое не распространяется правило о специальной правоспособности; 2) в иных случаях, на которые не распространяется принцип специальной правоспособности (осуществление отдельных видов деятельности только на основании соответствующего разрешения (лицензии)); 3) занятия отдельными видами деятельности лишь определенными юридическими лицами (например, деятельность, которая составляет государственную монополию); 4) запрета на осуществление отдельных видов деятельности отдельными организациями, содержащегося в соответствующем акте [3]. Отдельные авторы последнее ограничение обозначают принципом исключительной правоспособности юридических лиц [16].

Значение самоограничений, установленных в учредительных документах юридического лица, имеющего общую правоспособность, состоит в следующем. Как сказано в п. 18 Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации», при разрешении споров судам необходимо учитывать, что коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных организаций, предусмотренных законом, наделены общей правоспособностью и могут осуществлять любые виды предпринимательской деятельности, не запрещенные законом, если в учредительных документах таких коммерческих организаций не содержится исчерпывающий (законченный) перечень видов деятельности, которыми соответствующая организация вправе заниматься. На практике данное разъяснение нередко трактуется как возможность установления специальной правоспособности для конкретного юридического лица не только законом, но также его учредительными документами.

Критически можно отнестись к классификации видов правоспособности, предложенной В.В. Кваниной. Автор полагает, что необходимо узаконить общую, специальную и ограниченную правоспособность юридических лиц. И при этом предлагает правоспособность, не ограничиваемую законом, лицензией и учредительными документами, считать как общую; правоспособность, ограничиваемую законом, — как специальную и правоспособность, ограничиваемую учредительными документами или лицензией, как ограниченную. Не споря относительно видов классификации, мы полагаем, что автор слишком расширенно трактует понятие общей правоспособности, как ничем абсолютно неограниченную. В таком варианте ее не закрепляет и законодатель. Общая правоспособность означает возможность для субъекта права иметь любые гражданские права и обязанности для осуществления любых видов деятельности. Именно такой правоспособностью обладают граждане. Полное освобождение юридического лица от любых уставных, законодательных и прочих ограничений привело бы к игнорированию интересов его учредителей, общества да государства в целом. Следствием этого возможна ситуация, когда, например, общество с ограниченной ответственностью потенциально сможет выпускать ракетносители, производить психотропные и наркотические вещества и т.д.

Однако следует согласиться с В.В. Кваниной в том, что теория о правоспособности юридических лиц в современный период продвинулась далеко вперед по сравнению с уровнем действующего законодательства. И пришло время, на наш взгляд, на законодательном уровне легализовать и осуществить систематизацию видов правоспособности юридических лиц. В литературе отмечается, что разделение правоспособности только на общую и специальную уже не соответствует реалиям времени. Следует согласиться с авторами, которые предлагают узаконить следующие виды правоспособности юридических лиц: общая, специальная, ограниченная. Правоспособность, не ограничиваемая законом, лицензией и учредительными документами, — общая правоспособность; правоспособность, ограничиваемая законом, — специальная правоспособность; правоспособность, ограничиваемая учредительными документами

или лицензией, — ограниченная правоспособность. Прочие же виды, предлагаемые в классификацию видов правоспособности, представленных в юридической литературе (исключительная, дополнительная и т.д.), по верному мнению В.В. Кваниной, не приводят к желаемому результату: единообразию в правовом регулировании сходных отношений, то есть не способствуют эффективности правового регулирования. Б.М. Гонгало совершенно верно отметил, что подобного рода построения ведут к засорению понятийного аппарата [4].

Определенное значение для установления правоспособности юридического лица имеет лицензирование. В Федеральном законе РФ от 13.07.2001 «О лицензировании отдельных видов деятельности» установлен перечень видов деятельности, которыми юридическое лицо вправе заниматься только на основании специального разрешения — лицензии (ч. 3 п. 1 ст. 49 ГК РФ). Право на осуществление лицензируемой деятельности возникает с момента получения лицензии либо с момента начала указанного в ней срока и прекращается по его истечении, если правовыми актами не установлено иное (ч. 2 п. 3 ст. 49 ГК РФ).

Как отмечается в литературе, лицензирование предпринимательской деятельности есть правовое средство государственного регулирования рыночных отношений, элемент легитимации определенных видов деятельности предпринимателя [21, с. 5–6]. Лицензируемые виды деятельности обычно требуют специальных знаний, направлены на обеспечение общественных интересов или требуют более тщательного контроля со стороны государства в целях защиты интересов граждан [9, с. 125–128].

По мнению многих правоведов, получение лицензии расширяет гражданскую правоспособность [11, с. 85–86; 28, с. 7; 20, с. 18, 22–23] или даже дееспособность юридического лица, тогда как приостановление, аннулирование либо отзыв лицензии, напротив, являются ограничением его правоспособности или дееспособности. Некоторые исследователи прямо предлагают считать подтвержденную лицензией специальную правосубъектность дополнительной правосубъектностью, поскольку она расширяет деятельность юридического лица по сравнению с общей правосубъектностью [18, с. 9, 17].

В гражданско-правовом смысле лицензия на осуществление отдельных видов деятельности есть не право, а официальное разрешение [14, с. 108–110].

Представляется, что выдача или приостановление (аннулирование) лицензии на осуществление видов деятельности, предусмотренных ст. 17 Закона о лицензировании отдельных видов деятельности, являются актами административного права, которые влекут за собой возникновение (прекращение) у обладающего общей правоспособностью конкретного юридического лица субъективного права, которое дает ему возможность в дальнейшем совершать сделки, иные юридически значимые либо фактические действия в определенной сфере.

Выдача лицензии не превращает общую правоспособность коммерческого юридического лица (индивидуального предпринимателя) в специальную. Строго говоря, получение либо утрата (приостановление, аннулирование) ли-

цензии вообще не влияет на их правоспособность или дееспособность, установленную законом (иными правовыми актами).

Казалось бы, все вышеизложенное носит исключительно характер рассуждений, которые имеют исключительно академический интерес. Но, между тем, вопрос о видах правоспособности имеет как теоретическое, так и практическое значение: от правильного ее выбора зависит решение вопроса о характере совершенной юридическим лицом недействительной сделки (ничтожная или оспоримая). В свою очередь, установление вида правоспособности юридического лица и вида недействительной сделки напрямую связано с: 1) организационно-правовой формой юридического лица; 2) способом ограничения правоспособности (законом, иными правовыми актами, учредительными документами, разрешением (лицензией) на осуществление отдельных видов деятельности).

Мы полагаем, что в соответствии со ст. 49 ГК РФ правоспособность юридических лиц, так как ее «видит» законодатель в абз. 1 п. 1 ст. 49 ГК РФ, может быть только общей. Еще раз обратимся к содержанию данной нормы: юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие *целям деятельности* (выделено автором — **В.Б.**), предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Обратившись к ст. 50 ГК РФ, мы увидим, что в качестве основных целей деятельности юридических лиц законодатель закрепляет две (кстати, исходя из этого происходит и деление юридических лиц на коммерческие и некоммерческие): извлечение прибыли и не извлечение прибыли, а если все-таки и получение прибыли, то не распределение ее между участниками. Таким образом, в понятие цели деятельности юридического лица вкладывается весьма широкий смысл: получение или не получение прибыли в процессе своей деятельности. С учетом абз. 1 п. 1 ст. 49 и п. 1 ст. 50 ГК РФ можно сделать вывод, что юридические лица могут осуществлять любые виды деятельности, главное, что бы они осуществлялись в рамках либо извлечения прибыли, либо ее не извлечения. Если обратиться к доктринальному толкованию понятия общей (универсальной) правоспособности, то можно увидеть, что общая правоспособность дает юридическим лицам возможность осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом, если в учредительных документах таких организаций не содержится исчерпывающий (законченный) перечень видов деятельности, которыми соответствующая организация вправе заниматься.

В этой связи, поскольку мы все же считаем, что общим принципом для юридических лиц, как и прежде, остается специальная правоспособность, а общая правоспособность носит характер исключения из общего правила (которое, как известно, не может толковаться расширительно) и действует лишь в отношении коммерческих негосударственных юридических лиц, то абз. 1 п. 1 ст. 49 ГК РФ нуждается в некоторой редакции и должен излагаться следующим образом: юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям и видам деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Итак, резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что содержание и объем правоспособности юридического лица (способности иметь гражданские права и нести обязанности) определяется с помощью двух критериев: цели деятельности и вида деятельности. Наличие цели деятельности, предусматриваемой в учредительных документах, является обязательным условием существования каждого юридического лица. По целям деятельности различаются две категории юридических лиц. Одни из них вправе заниматься любыми видами деятельности, не запрещенными законом, и соответственно иметь все гражданские права и нести обязанности, предусмотренные законом и иными нормативными актами. Такие юридические лица обладают общей правоспособностью.

Другие юридические лица вправе заниматься только теми видами деятельности, которые указаны в их учредительных документах и соответствуют целям их создания. Гражданские права и обязанности таких юридических лиц должны соответствовать их уставной деятельности, а их правоспособность — иметь специальный характер (специальную правоспособность).

В первую категорию входят все коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и других видов организаций, предусмотренных законом. К числу таких организаций относятся, например, банки и организации, занимающиеся страхованием.

Во вторую категорию входят все некоммерческие организации, а также коммерческие организации, исключенные из числа организаций, имеющих общую правоспособность.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании лицензии — специального разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензирования. Действие ст. 49 ГК РФ распространяется на юридические лица общей и специальной правоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев В.К. Проблемы правосубъектности в предпринимательской деятельности // Правовое регулирование предпринимательской деятельности: Сб. статей. М., 1995. С. 22.
2. Брагинский М.И. Юридические лица // Хозяйство и право. 1998. № 3. С. 11–21.
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Граждане (Физические лица). Юридические лица. Комментарий к ГК РФ // Хозяйство и право. 1995. № 2.
4. Гонгало Б.М. Мысли и речи о науке гражданского права // Цивилистические записки: Межвузовский сб. науч. трудов. Вып. 2. М., 2002.
5. Гражданское и торговое право капиталистических государств / отв. ред. К.К. Яичков. М., 1966. С. 81.
6. Гражданское право: Учебник. Том 1 / под ред. Е.А. Суханова. М., 1998. С. 189–190.
7. Гражданское право: Учебник. Часть 1 / под ред. В.П. Мозолина, А.И. Масляева. М., 2004.
8. Грибанов В.П. Юридические лица. М., 1961. С. 25.
9. Дедов Д.И. Конфликт интересов. М.: Волтерс Клувер, 2004.
10. Дедов Д.И. Правовой статус предпринимателя // Предпринимательское право Российской Федерации / отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. М., 2003. С. 125–128.

11. *Залесский В.В.* Правоспособность юридического лица // *Право и экономика*. 1999. № 5. С. 85–86.
12. *Иоффе О.С.* Советское гражданское право: Учебник для юридических институтов и факультетов. Том 1 / отв. ред. О.С. Иоффе, Ю.К. Толстой, Б.Б. Черепяхин. Ленинград: Изд-во Ленинградского университета. 1971. С. 179–178.
13. *Иоффе О.С., Толстой Ю.К.* Основы советского гражданского законодательства. Казань: Изд-во Казанского университета, 1962. С. 35.
14. *Камоликова С.* Лицензии на осуществление отдельных видов деятельности: права или разрешения // *Хозяйство и право*. 1998. № 9. С. 108–110.
15. *Кашковский О.П.* Правоспособность организаций в сфере выбора видов деятельности // *Юрист*. 2001. № 10. С. 38.
16. *Кванина В.В.* О видах правоспособности юридических лиц // *Предпринимательское право*. 2007. № 2.
17. *Лаптев В.В.* Предпринимательское право: понятие и субъекты. М., 1997. С. 44.
18. *Лихотникова Е.П.* Некоммерческие организации: правосубъектность и право собственности: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004. С. 9.
19. *Синайский В.И.* Русское гражданское право. М., 2002. С. 119–121.
20. *Слугин А.А.* Гражданская правосубъектность юридических лиц. Краснодар, 2003. С. 18, 22–23.
21. *Соболь О.С.* Лицензирование предпринимательской деятельности: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004. С. 5–6.
22. *Советское гражданское право: В 2 т. Т. 1 / под ред. О.А. Красавчикова*. 3-е изд., испр. и доп. М.: Высшая школа, 1985. С. 136; и др.
23. *Советское гражданское право: В 2 ч. Ч. 1 / отв. ред. д. ю. н. В.Т. Смирнов, д. ю. н. Ю.К. Толстой, д. ю. н. А.К. Юрченко*. 2-е изд., испр. и доп. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1982. С. 107.
24. *Советское гражданское право: Учебник. В 2 т. Т. 1 / под ред. В.А. Рясенцева*. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юридическая литература, 1986. С. 120.
25. *Суханов Е.А.* Юридические лица как участники гражданских правоотношений // *Гражданское право: Учебник. В 4 т. Т. 1 / отв. ред. проф. Е.А. Суханов*. М., 2004. Гл. 7; и др.
26. *Теория государства и права. Курс лекций / под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько*. М.: Юрист, 1999. С. 487.
27. *Тосунян Г., Викулин А.* Исключительная правоспособность банка // *Хозяйство и право*. 1999. № 5. С. 58–63.
28. *Тотьев К.* Лицензирование по новым правилам: необходимость и перспективы реформ // *Хозяйство и право*. 2001. № 12. С. 7.
29. *Ярошенко К., Брагинский М.И.* Граждане (физические лица). Юридические лица // *Хозяйство и право*. 1998. № 3.

## МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ: КОНСТИТУЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

ДЖАГАРЯН А.А.,

кандидат юридических наук,  
советник судьи,  
Конституционный Суд РФ,  
e-mail: jagaryan@yandex.ru

Статья посвящена анализу конституционных аспектов местного бюджета и особенностей его институционализации в российском праве. На этой основе автором предложен собственный подход к пониманию местного бюджета как правовой категории.

**Ключевые слова:** правовой институт; местное самоуправление; бюджет; местный бюджет; финансовая власть.

This article analyzes the constitutional aspects of the local budget and the features of its institutionalization in the Russian law. On this basis, the author proposes his own approach to the understanding of the local budget as a legal category.

**Keywords:** legal institution; local self-government; budget; local budget; financial power.

**Коды классификатора JEL:** K23.

1. Местный бюджет является важным и необходимым институтом финансово-экономического обеспечения местного самоуправления. В условиях национальной правовой системы, как и в ряде других государств (Бразилия, Германия, Словения, Чехия и др.), он имеет прямое конституционное закрепление (ч. 1 ст. 132 Конституции РФ) и, таким образом, входит в состав конституционно-правовых основ местного самоуправления, конституционного статуса муниципальных образований и служит характерным признаком и условием нормального функционирования муниципальной власти.

Посредством местного бюджета происходят аккумулярование и перераспределение государственных и муниципальных финансовых ресурсов для целей местного самоуправления, финансовое регулирование и контроль местного хозяйства. В более широком плане можно говорить о том, что через этот институт осуществляется своего рода *финансовая власть местного самоуправления*. «Финансовая власть самоуправления, — писал в конце XIX века профессор Санкт-Петербургского университета В.А. Лебедев, — есть общая

совокупность ряда его прав по отношению к местным финансам». Она является порождением самого существования местного самоуправления, «с его потребностями и вытекающей отсюда обязанностью добывать себе средства для удовлетворения оных», и «обнимает собою все, что касается до установления известной системы местных доходов, учреждения местных налогов, определения их размеров, устройства, сроков взимания и прочих подробностей, равно как и установления известного порядка в местном хозяйстве, составления его бюджета, контроля и отчетности по его выполнению» [6, с. 21–22].

Категория «местный бюджет» и соответствующее ей явление действительности имеют специфическое *сложное содержание*, что определяется природой и характером муниципальных бюджетных отношений как складывающихся по поводу *закрепления и движения публичных финансовых ресурсов в связи с осуществлением особой (муниципальной) формы публичной власти народа*. Следовательно, в них обнаруживается одновременно и то общее, что присуще бюджету как таковому, и то особенное, что позволяет выделить местный бюджет из общего феноменологического класса по определенным общим, а в совокупности, специфическим признакам — они вытекают главным образом из отношений местного бюджета к местному самоуправлению.

2. В юридической науке бюджет обычно рассматривается как троичный образ экономического, материального и юридического содержания. Еще Д.П. Боголепов предлагал понимать его как «прежде всего, совокупность доходов и расходов в течение определенного периода времени; во-вторых, выраженный в цифрах план ведения государственного хозяйства, установленный на предстоящий бюджетный период, и закон, на основании которого собираются доходы и производятся расходы» [2, с. 50].

Соответственно, с *материальной точки зрения* бюджет представляет собой централизованный в масштабах определенного публично-правового образования денежный фонд, который находится в распоряжении соответствующих органов публичной власти. С *экономической точки зрения* он является совокупностью денежных отношений, складывающихся в публично-правовом образовании по поводу перераспределения национального дохода и части национального богатства в целях аккумуляирования, распределения и использования централизованного в масштабах соответствующего публично-правового образования денежного фонда, предназначенного для финансирования его функций и задач. В *юридическом плане* бюджет — правовой акт, который принимается в надлежащей юридической процедуре и форме представительным органом публичной власти соответствующего публично-территориального субъекта и оформляет основной финансовый план образования, распределения и использования его централизованного денежного фонда, закрепляет юридические права и обязанности участников бюджетных отношений. В данном случае бюджет есть «акт, содержащий предварительное одобрение доходов и расходов» [15, с. 3], юридический «план ведения государственного хозяйства на данный период времени» [10, с. 6].

Уместно будет заметить, что объективные *плановые характеристики бюджета не должны приводить к его смешению с тем, что называется государ-*

ственным (муниципальным) финансовым планом — актом перспективного (средне- и долгосрочного) программирования государственного (муниципального) развития. При наличии между ними ясно устанавливаемого родства они тем не менее выполняют в механизме публичного управления свои относительно самостоятельные задачи, которые при этом находятся между собой в определенной иерархической взаимосвязи: тактические по своей сути цели и задачи бюджета должны быть подчинены стратегическим целям и задачам финансового плана.

Отмеченная содержательно-смысловая троичность «бюджета» как правовой категории свидетельствует о широте объема охвата реальной действительности и концентрации в ней субъектных, предметных, предикативных, объектных, атрибутивных, детерминантных и релятивных характеристик, экспликация которых позволяет сформировать полную и целостную картину соответствующих субъектных позиций и общественных отношений, столь необходимую для достижения целей правового регулирования. Дело в том, что «правовой науке, — по верному замечанию Н.М. Казанцева, — как никакой другой свойствен анализ **институционарных категорий, которые отличаются полными составами смыслов и значений своих модальных пропозициональных форм, и вследствие этого обладают способностью обозначать и выражать собой правовые институты**». Именно благодаря таким категориям открывается возможность для «непротиворечивого и беспробельного урегулирования правовых институтов, которые вследствие законодательного регулирования становятся юридическими институтами» [4, с. 34].

**3.** Содержательная полнота «бюджета» как правовой категории раскрывается в законодательстве и юридической практике, в частности в практике федерального конституционно-судебного контроля.

Согласно решениям Конституционного Суда РФ бюджет каждого территориального уровня как инструмент реализации финансовой политики государства служит для распределения и перераспределения финансовых ресурсов на определенной территории, посредством чего происходит *финансовое обеспечение публичных функций*, а сами бюджетные отношения выступают в таком случае *существенным элементом социально-экономического развития государства и муниципальных образований*; так, государственный бюджет, будучи неотъемлемым элементом государственной власти и одновременно выражением финансово-экономического содержания государственного суверенитета, является основным инструментом финансового обеспечения деятельности государства; он представляет собой образуемый из налоговых и неналоговых доходов публичный фонд финансовых средств, предназначенный гарантировать финансовую самостоятельность и независимость государственной власти, а также саму возможность осуществления ею полномочий и публичных функций, возложенных на нее Конституцией РФ и законами [11].

Вместе с тем в Постановлении от 23 апреля 2004 года № 9-П [12] Конституционный Суд РФ выявил специфические конституционно-правовые характеристики *федерального закона о федеральном бюджете*, которые впоследствии Постановлением от 15 мая 2006 года № 5-П [13] были *распространены также*

на соответствующие законы субъектов Российской Федерации и решения о бюджете органов местного самоуправления. Конституционный Суд РФ установил, что бюджет образует самостоятельную сферу правового регулирования, а потому юридической формой, в которую он облачается, служит *специальный нормативно-правовой акт*, который следует рассматривать как *правовой акт особого рода*. Этот акт создает надлежащие финансовые условия для реализации норм, закрепленных в иных нормативно-правовых актах, изданных до его принятия и предусматривающих финансовые обязательства публично-правового образования; *как таковой он не порождает и не отменяет прав и обязанностей* и потому не может в качестве *lex posterior* (последующего закона) изменять положения других нормативных правовых актов и тем более — лишать их юридической силы. Из этого следует, что *правовой акт, в который облечен бюджет, не может устанавливать положения, не связанные с публичными доходами и расходами*.

4. С этих позиций рассматривается и местный бюджет, притом что на первый план при его определении в зависимости от точки зрения автора, целей и отраслевой принадлежности исследования выдвигаются экономические, материальные или юридические аспекты.

Так, по мнению В.Н. Болотова, местные бюджеты выступают как *определенная система экономических отношений*, способствующих территориальному перераспределению национального дохода государства, созданию стабильной финансовой базы местного самоуправления [3, с. 8–9]. В то же время под местным бюджетом понимается *совокупность организационных бюджетных отношений*, посредством которых часть финансовых ресурсов страны направляется в распоряжение местных органов власти для решения вопросов местного значения, а также для осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий [8, с. 445]. Наряду с этим местный бюджет определяют как *финансово-экономический план муниципального образования* по формированию, распределению и использованию муниципальных финансовых ресурсов для осуществления функций местного самоуправления, утверждаемый местным представительным органом власти в форме соответствующего правового акта с обязательным его опубликованием в органах печати федерального, регионального или муниципального значения [1, с. 50; 9, с. 6, 9–10].

Таким образом, как нетрудно заметить, «местный бюджет» выступает по существу *конкретизацией общей (универсальной) категории «бюджет»*, достигаемой применительно к местному уровню власти за счет указаний на соответствующую пространственно-территориальную сферу (уровень) централизации денежных средств, направления их использования, а также правовую форму закрепления этих отношений, т.е. на определенные *внешнеформальные, а не отличительные сущностные признаки*. При таком подходе особенное в местном бюджете становится как бы «заложником» общего, а сам он оказывается, по сути, неспецифичен и неотличим от государственного бюджета. Закономерным следствием подобного понимания местного бюджета становится вывод, что институт местных финансов якобы «правильнее рассматривать

в качестве составной части института государственных финансов, достаточно жестко включенного в решение общегосударственных вопросов и обладающего лишь некоторыми признаками автономного образования» [14, с. 42].

Между тем, признавая наличие очевидных объединяющих признаков, свойств и характеристик в бюджетах различных публично-правовых образований, нельзя не учитывать и то, что *бюджетные отношения на местном уровне имеют определенные особенности, которые проистекают главным образом из их неразрывной связи с функционированием муниципальной власти* как особой — не совпадающей с государственной — формой публичной власти народа, основанной на глубоком переплетении государственно-властных и самоуправленческих начал.

5. По своей природе муниципальные бюджетные отношения имеют властно-имущественный характер, а сама бюджетная деятельность муниципальных образований осуществляется в строгом соответствии с территориальным разграничением бюджетной компетенции и является объектом правового регулирования федеральной и региональной государственной власти [5]. Однако же *при наличии ряда общих черт муниципально-бюджетные отношения не сливаются с государственно-властными до степени тождества*, а возникают, развиваются и прекращаются на относительно независимой основе: 1) осуществляются прежде всего для целей и в системе местного самоуправления при непосредственном участии субъектов муниципальной власти; 2) протекают в режиме конституционной самостоятельности местного самоуправления, включающем в себя функциональную и организационную самостоятельность муниципальных органов власти по формированию, утверждению и исполнению местного бюджета (ст. 12, ч. 1 ст. 130, ч. 1 ст. 132 Конституции); 3) по своему существу они производны от права муниципальной собственности как самостоятельной формы собственности, признаваемой и гарантируемой Конституцией наравне с частной, государственной и иными формами собственности (ч. 1 ст. 8, ч. 1 ст. 130, ч. 1 ст. 132 Конституции); 4) выступают одним из необходимых проявлений конституционного права на осуществление местного самоуправления.

Речь идет о достаточно специфичной *муниципально-опосредованной форме бюджетного правопользования (самоуправленческом бюджетном режиме)*, непосредственными субъектами которого являются местные сообщества, а ассоциированными участниками — граждане как члены *муниципального территориального коллектива*. Органы же местного самоуправления осуществляют властно-распорядительные полномочия в отношении местных финансов от имени и в интересах населения.

На формально-юридическом (нормативно-регулятивном) уровне это проявляется в том, что бюджетные отношения в сфере местного самоуправления являются предметом одновременно финансового (бюджетного) и муниципального права и регулируются законами, определяющими как общие бюджетные правила, так и бюджетную деятельность, осуществляемую непосредственно в процессе реализации местного самоуправления. Они подпадают под комплексное правовое воздействие, в основе которого — органическое сочетание

императивного и диспозитивного методов правового регулирования, взаимосвязь субординации и координации.

Таким образом, с конституционно-правовой точки зрения основу института местного бюджета составляет сложное *диалектическое единство экономических и юридических, материальных и процессуальных, субъективно-правовых и институциональных, государственно-властных и общественных (самоуправленческих) начал*. Оно выражается и в том, что, позволяя органам местного самоуправления оказывать активное влияние на состояние местных дел, структуру муниципальной экономики, деловой и инвестиционный климат, создавая необходимые условия для реализации конституционного права местных сообществ на стремление к экономическому благополучию, обеспечения для себя достойной жизни и свободного развития, местный бюджет — как часть финансовой системы государства — ориентирован также на поддержание такого взаимосогласованного режима функционирования федеральной, региональной и местной материально-финансовой базы, который обеспечивал бы устойчивое, сбалансированное воспроизводство социального, хозяйственного, ресурсного и экологического потенциалов территории и тем самым, в конечном счете, позитивную динамику параметров уровня и качества жизни всего населения [7, с. 88–92].

Все это позволяет в доктринальном плане определить *местный бюджет как комплексный правовой институт реализации и обеспечения муниципальной (публичной) власти и права на местное самоуправление, посредством которого производятся планомерное аккумулирование, перераспределение и использование централизованных муниципальных фондов денежных средств, соподчиненных целям осуществления возложенных на органы местного самоуправления публичных функций и полномочий и их участия в решении региональных и общегосударственных задач*.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнян Г.Г., Баглай М.В. Конституционное право: энциклопедический словарь. М.: Норма, 2006.
2. Боголепов Д.П. Краткий курс финансовой науки. Харьков, 1929.
3. Болотов В.Н. Конституционно-правовое регулирование расходов местного бюджета в Российской Федерации: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Тюмень, 2004.
4. Институты финансового права / под ред. д. ю. н., профессора Н.М. Казанцева. М.: ИЗИСП; ИД «Юриспруденция», 2009.
5. Крохина Ю.А. Бюджетная деятельность муниципальных образований в Российской Федерации: финансово-правовой аспект // Муниципальное право. 2000. № 3.
6. Лебедев В.А. Местные налоги: опыт исследования теории и практики местного обложения. СПб.: Типо-Литография А.М. Вольфа, 1886.
7. Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И., Карев П.А. Муниципальный бюджет как ресурс регионального развития // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 4.

8. Муниципальное право Российской Федерации / под ред. Н.С. Бондаря. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2005.
9. *Мурзабеков М.Р.* Бюджетная деятельность муниципальных образований в Российской Федерации: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2003.
10. *Озеров И.Х.* Основы финансовой науки. Вып. II. 4-е изд., доп. М., 1914.
11. Постановление Конституционного Суда РФ от 18 июля 2008 года № 10-П (абзац первый пункта 3.2 мотивировочной части) // СЗ РФ. 2008. № 31. Ст. 3763.
12. Собрание законодательства Российской Федерации. 2004. № 19 (ч. 2). Ст. 1923.
13. Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 22. Ст. 2375.
14. *Соловьев С.Г.* Муниципально-властные институты в местном самоуправлении Российской Федерации. СПб.: Юридический центр Пресс, 2003.
15. *Штурм Р.* Бюджет. СПб.: Типография товарищества «Общественная польза», 1907.

# ПРАВОВАЯ БАЗА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОРЯДКА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И РАСКРЫТИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОПЕРАЦИЙ С ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ

**МАЛИЦКАЯ В.Б.,**

кандидат экономических наук, старший преподаватель,  
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита,  
Российский государственный торгово-экономический университет,  
Воронежский филиал,  
e-mail: chirkovamb@mail.ru

В статье рассматриваются взгляды различных экономистов на нормативное регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации и предлагается разработанная автором система регулирования бухгалтерского учета в целом и финансовых активов, в частности.

**Ключевые слова:** правовая база; регулирование; бухгалтерский учет; распределение функций; финансовые активы; финансовая отчетность.

This article focuses on views of different economists on legislative regulation of accounting in the Russian Federation, and describes the system of accounting regulation in general and financial assets in particular suggested by the author.

**Keywords:** legislative base; regulation; accounting; distribution of functions; financial assets; financial statements.

**Коды классификатора JEL:** M41, K29.

Объективность, достоверность и понятность бухгалтерской информации, как для внутренних, так и для внешних пользователей, может быть обеспечена при знании основных законодательно-нормативных актов, регулирующих бухгалтерский учет, так как независимо от организационно-правовой формы каждый экономический субъект осуществляет свою деятельность в соответствии с российским законодательством. Даже для небольшой организации необходимы всесторонние знания существующей законодательной базы: гражданского, налогового права и др. Важно также умело трактовать уже разработанные правовые документы.

Систему законодательно-нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации принято представлять как комплекс взаимосвязанных законодательных и нормативных актов четырех уровней, хотя ни-

какими правовыми документами эти уровни не закреплены. Каждый уровень системы состоит из ряда основных законодательных, нормативных и инструктивных документов, регулирующих вопросы бухгалтерского учета и в том числе учета финансовых активов. Данные уровни представляются следующим образом:

- ❖ законодательные акты, устанавливающие единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в РФ, в том числе отдельных слагаемых финансовых активов;
- ❖ нормативные акты, включающие указы Президента и постановления Правительства РФ, национальные бухгалтерские стандарты (положения по бухгалтерскому учету), излагающие принципы и правила учета финансовых активов;
- ❖ методические рекомендации (инструкции, указания) Министерства финансов РФ и иных органов исполнительной власти, предполагающие возможные варианты постановки бухгалтерского учета в зависимости от отраслевой принадлежности организации на базе требований и правил, изложенных в документах первого и второго уровней;
- ❖ организационный уровень (на уровне организации, например, принятие учетной политики, разработка плана счетов и т.д.).

Однако в экономической литературе нет четкого отнесения нормативных актов к тому или иному уровню. Одни экономисты относят нормативные акты к законодательному уровню (например, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ и т.д.), другие — к методическому.

Так, в связи с многообразием законодательных и нормативных документов некоторые авторы предлагают более многоступенчатую систему классификации нормативных и законодательных актов. Так, В.Р. Захарьин выделяет восемь уровней нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. Первый уровень, по мнению автора, представляют федеральные законы и кодексы; второй — указы Президента; третий — постановления и распоряжения Правительства; четвертый — положения по бухгалтерскому учету; пятый — методические рекомендации, инструкции и другие нормативные документы, разъясняющие применение отдельных положений по бухгалтерскому учету, разработанные в федеральных органах управления; шестой — методические рекомендации, инструкции и другие документы, разъясняющие применение отдельных положений по бухгалтерскому учету, разработанные в федеральных отраслевых органах управления; седьмой — указания, разъяснения, письма и другие документы, уточняющие порядок применения отдельных требований и положений документов предыдущих уровней; восьмой — внутренние документы организаций [1, с. 17]. Такая детализация и систематизация нормативных документов, на наш взгляд, не является верной, так как она основана не на классификацию законодательно-нормативных документов, а в основном на принимающие и утверждающие их органы. Хотя нормативные документы пятого и шестого уровней могут быть разработаны различными министерствами и ведомствами, а седьмой уровень — и совсем непонятно кем.

Кроме того, пятый, шестой и седьмой уровни практически повторяют друг друга (идентичны).

На наш взгляд, не совсем правильно некоторые экономисты [3, с. 10–11] в первый уровень нормативного регулирования включают законы, указы Президента, постановления Правительства, так как два последних относятся к нормативному уровню, а законы — к законодательному уровню.

По нашему мнению, неверно авторы в книге «Бухгалтерский финансовый учет» [5, с. 13–19] в рамках четырехуровневой системы нормативного регулирования к первому уровню «законодательный» (законы) относят и нормативный акт (Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ № 34н от 29.07.1998 г.), к методическому уровню — нормативные акты, а четвертый уровень назван почему-то «технологическим», хотя технология — это совокупность производственных процессов в определенной отрасли производства, а также научное описание способов производства [4, с. 732].

И.Н. Богатая и Н.Н. Хахонова к третьему (методическому) уровню относят также и нормативные акты, что не совсем верно.

Такие разные мнения авторов по поводу уровней законодательно-нормативного регулирования бухгалтерского учета объясняются нечеткостью определения данного вопроса в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ. Несмотря на то что статьей 5 данного Закона установлено, что общее методическое руководство бухгалтерским учетом в Российской Федерации осуществляется Правительством РФ, в ней также определено, что органы, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, руководствуясь законодательством Российской Федерации разрабатывают и утверждают в пределах своей компетенции обязательные для исполнения всеми организациями на территории Российской Федерации Планы счетов и инструкции по их применению, стандарты по бухгалтерскому учету и другие нормативные акты. Таким образом, в данной статье допускается регулирование бухгалтерского учета и другими органами. Кроме того, в законе дано право организациям, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, нормативными актами органов, регулирующих бухгалтерский учет, самостоятельно формировать свою учетную политику исходя из своей структуры, отрасли и других особенностей деятельности. Существенная роль в разработке методологических и методических материалов в настоящее время отводится Центральному банку РФ (по операциям, проводившимся через коммерческие банки и учету в кредитных организациях), Роскомстату (по разработке унифицированных бухгалтерских документов), Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг и т.д.

Говоря о дальнейшем развитии системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации, следует отметить, что в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Минфина РФ от 01.07.2004 г. № 180, предусмотрены изменения в системе регулирования бухгалтерского учета. Так, в разделе 2 пункта 3 предусмотрено развитие системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности, направленное

на построение такой модели, которая учитывала бы интересы всех заинтересованных сторон, обеспечивала снижение издержек и повышение эффективности регулирования. В основе такой модели предполагается разумное сочетание деятельности органов государственной власти и профессионального сообщества (профессиональных общественных объединений и другой заинтересованной общественностью). При этом распределение функций между органами государственной власти и профессиональным сообществом с позиции Концепции должно, на наш взгляд, осуществляться следующим образом (рис. 1).

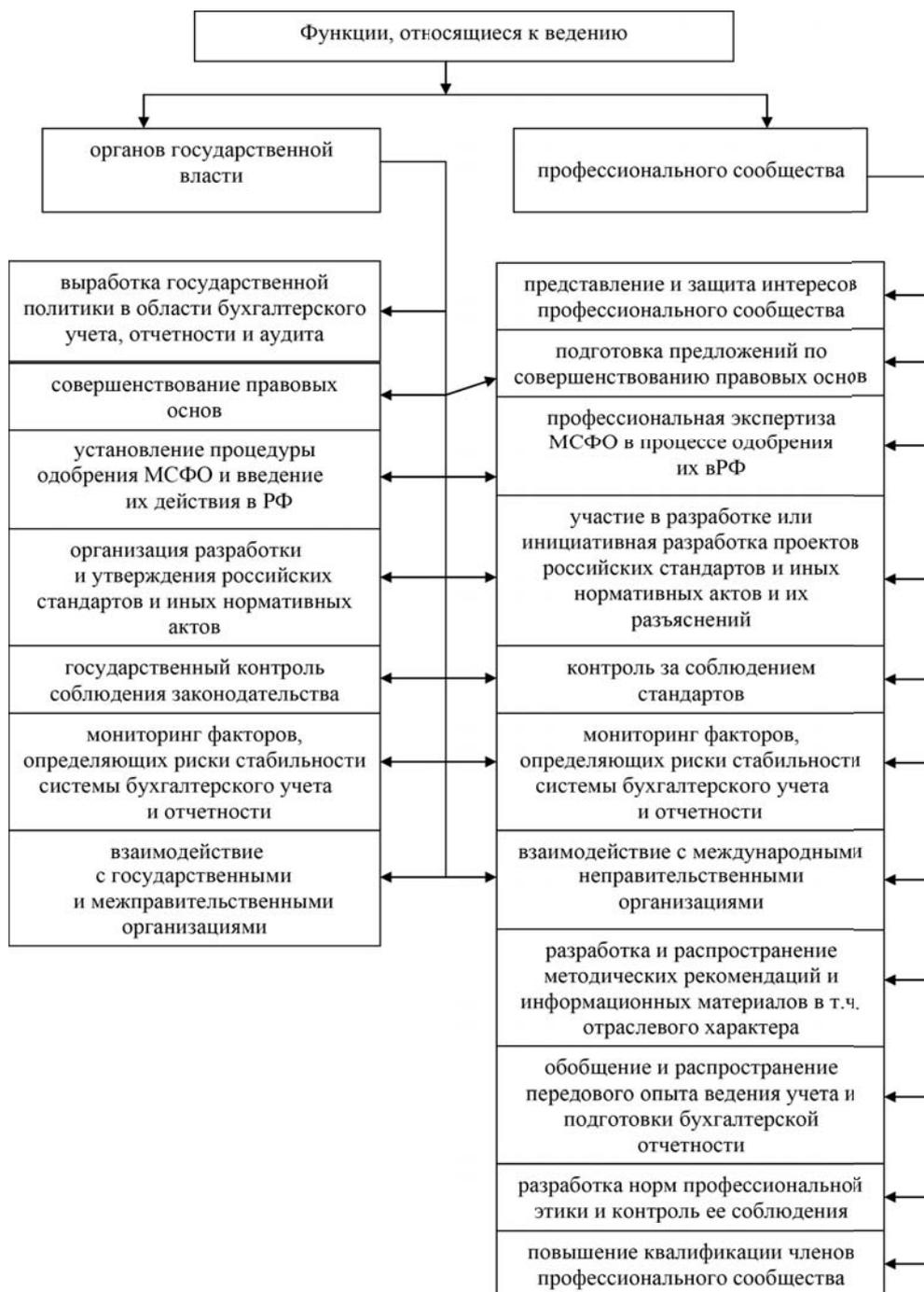


Рис. 1. Распределение функций по регулированию бухгалтерского учета, отчетности

Как видно из рис. 1, профессиональное сообщество играет важную роль как на первом, втором уровнях правового регулирования бухгалтерского учета, так и особенно на третьем, методическом уровне.

Между функциями органов государственной власти и профессионального сообщества наблюдается тесная связь. Так, принимая во внимание значимость национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, профессиональное сообщество разрабатывает проекты или проводит их экспертизу, а органы государственной власти организуют разработку национальных стандартов, подготавливают к утверждению, утверждают их, обеспечивают юридическое оформление, регистрацию и ведение реестра стандартов.

Таким образом, профессиональному сообществу, несмотря на то что оно активно принимает участие на всех уровнях правового регулирования бухгалтерского учета, все же принадлежит главенствующая роль на методическом уровне.

Опираясь на общепринятую четырехуровневую систему классификации законодательно-нормативного регулирования бухгалтерского учета, нами уточнена и разработана система правового регулирования, исходя из фактически сложившегося состояния дел в Российской Федерации.

По нашему мнению, термин «правовое регулирование» наиболее точно отражает сущность регулирования бухгалтерского учета, обобщая понятия «законодательное» и «нормативное», так как право — это совокупность устанавливаемых и охраняемых государственной властью норм и правил, регулирующих отношения людей в обществе, а также наука, изучающая эти нормы [4, с. 529], а норма — это узаконенное, установление, признанный обязательным порядок, строй чего-нибудь [4, с. 382].

Нам представляется наиболее целесообразным правовое регулирование бухгалтерского учета классифицировать на два раздела: международный и национальный, а последний на четыре четких уровня. К международному уровню следует отнести правовые документы, принимаемые межправительственными соглашениями и международными организациями. Так, основополагающими документами при оформлении контракта купли-продажи (учет расчетных операций, финансовых результатов и т.д.) с иностранными контрагентами являются: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, принятая ООН в 1980 г. и вступившая в силу в Российской Федерации с 01.01.1992 г., Правила Инкотермс — 2000 г., МСФО и другие.

К национальному разделу первого уровня — законодательного — нами отнесены все законы, кодексы, прямо или косвенно регулирующие бухгалтерский учет. Второй уровень — нормативный — включает в себя пять подуровней в зависимости от вида органов, издающих эти нормативные акты (Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, нормативные акты Минфина РФ; Положения, Инструкции, Указания Банка РФ, поскольку они носят нормативный характер, региональные нормативные акты). Методический (третий) уровень также имеет три подуровня: методические рекомендации, инструкции Минфина РФ, разъясняющие применение отдельных положений по бухгалтерскому учету (первого и второго уровня), методические рекомендации и

инструкции отраслевых ведомств и министерств, методические рекомендации и инструкции субъектов РФ. К четвертому — организационному — уровню относятся документы, разработанные в организации: учетная политика организации; рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и др. На рис. 2 представлена схема правового регулирования бухгалтерского учета.



Рис. 2. Правовое регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации

Однако следует отметить, что в настоящее время законодательная и нормативная базы в Российской Федерации по бухгалтерскому учету финансовых активов не развиты в отличие от МСФО, в которых финансовые инструменты представлены в двух стандартах.

Вместе с тем и Инструкцией по применению Плана счетов, утвержденной приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н, не представлены финансовые активы, как объект бухгалтерского учета, а отдельные их составные части отражены в разделе «V» «Денежные средства» и «VI» «Расчеты». Поскольку финансовые активы состоят из трех слагаемых: денежные средства, финансовые вложения и дебиторская задолженность, то следует рассмотреть правовую базу каждого из них.

Нормативная база применительно к формированию отдельных компонентов финансовых активов насчитывает более широкий круг, чем нормативная база по их учету. Так, Гражданским кодексом РФ определены понятие и виды ценных бумаг (глава 7), понятие и стороны обязательств (глава 21), их исполнение (глава 22), перемена лиц и обязательств (глава 24), расчеты (глава 46), понятие банковского счета (глава 45), деньги (ст. 140). Валютные операции регулируются Законом о валютном регулировании и валютном контроле, а операции по ценным бумагам — Законами о рынке ценных бумаг, об акционерных обществах.

В Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации от 29.07.1998 г. № 34н нет понятия финансовых активов, а отдельные их составные части рассматриваются следующим образом. Так, расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются в учете и отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых организацией правильными. Организация может создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации.

Пунктом 77 Положения установлено, что дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались.

Что касается денежных средств, то в Положении рассматриваются только инвалютные средства. Так, в п. 75 отмечается, что остатки валютных средств на валютных счетах организации, другие денежные средства (включая денежные документы), краткосрочные ценные бумаги, дебиторская задолженность в иностранных валютах отражаются в бухгалтерской отчетности в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранных валют по курсу ЦБ РФ, действующему на отчетную дату.

Таким образом, Положение не только не содержит понятие финансовых активов, но и не все их слагаемые представлены в нем в достаточной мере.

Следовательно, сложившаяся ситуация требует совершенствования законодательно-нормативной базы и методики бухгалтерского учета финансовых активов и их компонентов с учетом требований современного реформирования системы бухгалтерского учета, поскольку недостаточность разработок теоретических положений по данному вопросу не способствует развитию общей концепции их бухгалтерского учета, анализа и аудита.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Захарьин В.Р. Теория бухгалтерского учета: Учебник. М.: ИНФРА-М; ФОРУМ, 2004.
2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на

среднесрочную перспективу: приказ Министра финансов Российской Федерации от 01.07.2004 № 180.

3. *Ларион Д.* и др. Бухгалтерский учет: Учебник. М.: Проспект, 1999. С. 10–11.
4. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка / под ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. М.: Рус. яз., 1988.
5. *Широбоков В.Г., Грибанова З.М., Грибанов А.А.* Бухгалтерский финансовый учет. М.: Финансы и статистика, 2007.

## ДОМИНАНТА СМЫСЛА И ИМПЕРАТИВ ГУМАНИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

**СЛЕПАКОВ С.С.,**

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой экономики и управления на предприятии,  
Северо-Кавказский государственный технический университет,  
филиал в г. Пятигорске,  
e-mail: sslepakov@yandex.ru;

**ГРИЦАЕНКО Е.Е.,**

старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии,  
Северо-Кавказский государственный технический университет,  
филиал в г. Пятигорске,  
e-mail: kafedra-econom@pfil.ncstu.ru

В статье представлены постановка проблемы определения категории «смысл» в научном аппарате современной экономической науки, а также обоснование необходимости реализации в социально-экономическом развитии целевой функции обеспечения приоритета гуманистических ценностей.

**Ключевые слова:** смысл; экономика; жизнедеятельность; объективность; субъективность; вариативность; доминанта; функциональность; самоуправление; парадигма; социально-экономический статус; экономическое поведение; интересы; этика; нравственный императив; гуманизация экономики.

The article presents statement of the problem concerning the definition of the term «sense» in the apparatus critics of modern economics and also gives proof of the necessity to realize in social and economic development the function having a special purpose to provide the priority of human values.

**Keywords:** sense; economics; vital activity; objectivity; subjectivity; variation; dominant idea; functionality; self-government; paradigm; social and economic status; economic behavior; interests; ethics; moral imperative; humanization of economics.

**Коды классификатора JEL:** Z19.

В своей деятельности человек ищет смысл и ощущает фрустрацию (экзистенциальный вакуум), если это стремление остается нереализованным.

Избрав во всем многообразии различных смысловых единиц форму, предполагающую в качестве субъекта — индивида, общность, а в качестве объекта — сферу их экономической жизнедеятельности, предпримем попытку дать определение предмета данной категории.

Необходимость такого определения связана с фактическим отсутствием категории «смысл» в научном аппарате экономической науки в ситуации, когда данный компонент в самой высокой степени востребован современной системой организации жизнедеятельности общества. Одним из оснований исключения смысла из сферы научного анализа экономических явлений и процессов служит представление о смысле как экстралингвистическом явлении, отражающем обстановку, время и место, к которым оно относится, а также факты реальной действительности, знание которых помогает правильно интерпретировать его значение. Так, в толковых словарях общим признаком смысла, содержащимся практически в каждой дефиниции, является его отнесенность к сфере ментальности. Смысл определяется как «внутреннее содержание, значение, постигаемое разумом...» [5], «разум, рассудок, внутреннее логическое содержание, постигаемое разумом...» [4], «идеальное содержание, идея, сущность...» [6] и др.

Другим основанием, по которому использование данного понятия в экономической науке затруднено, являются характеристики, связанные с деятельностью сознания: «разумное основание, назначение, цель, резонная причина...» [4], «цель, разумное основание...» [5], «смысл — идеальное содержание, идея, сущность, предназначение, конечная цель (ценность) чего-либо (смысл жизни), целостное содержание какого-либо высказывания, несводимое к значениям составляющих его частей и элементов, но само определяющее эти значения» [6] и др. Все это несомненно имеет отношение к экстралингвистическим явлениям: «смысл события, смысл происходящего, смысл поступка, смысл жизни» и др. Очевидно, что для официальной доктрины, исповедующей подчиненность совокупности экономических процессов объективным законам (например, спроса и предложения), понятия «предназначение», «разумное основание», «конечная цель» неприемлемы.

Проблемный характер научного исследования смысла, а также практического применения знаний о смысле обусловлен: субъективностью процесса; широким кругом фактов, явлений, порождающих множественность различных смыслов (от смысла жизни до смыслового выражения знаков в тексте); нечеткостью, вариативностью, изменчивостью смыслов; сложностью непосредственного наблюдения смысловых процессов; субъективным характером представлений о смысле и неоднозначностью подходов к определению путей достижения. Однако значимость объективных (экономические законы) и субъективных (ментальность, мышление) факторов в экономике равновелика. Не обладающая позитивным смыслом экономическая жизнедеятельность субъекта, как правило, становится по содержанию деструктивной, причиняя ущерб и ему и обществу.

В обыденном сознании смысл формируется в виде веры, мифа, аксиомы, автором и главным героем которых в одном лице выступает экономический

субъект. Смыслотворческое осознание субъектом экономики феномена собственной экономической жизнедеятельности обеспечивает единственную возможность формирования у него системных представлений о своей субъективной функциональной роли в общественном воспроизводственном процессе. Понимание смысла собственной экономической жизнедеятельности может быть реализовано субъектом только через системное представление и смысловую оценку экономической жизнедеятельности общества, с последующим определением своего места и функциональной роли в этом процессе.

Будучи детерминирован временем, местом, обстановкой, множественностью и разнообразием изменчивых явлений, которым он придается, *смысл служит выражением:*

- ◆ *доминанты* — временно господствующей идеи, ее наиболее значимой составляющей (главенствующего фактора, основного признака), оказывающей приоритетное воздействие на другие идеи и процесс их реализации, не сводимой к значениям составляющих ее элементов, но определяющей эти значения. Определение субъектом смысла жизнедеятельности представляет собой осознанное продуцирование им своей доминантной цели, «функционального решения» в процессе реструктурирования проблемной ситуации, как ответа на вызов определенных жизненных обстоятельств. Доминанта, возникая в сознании, как бы «стягивает» вокруг себя определенное содержание, реструктурирует его и, тем самым, определенным образом организует целевые функции жизнедеятельности субъектов. Нахождение таких доминант и представляет собой переход экономических субъектов на смысловой код. Автор теории доминанты А.А. Ухтомский [7] описывал ее как определенный очаг возбуждения в мозге, имеющий господствующее значение, реализующийся в конечной цели, разумном основании, резонной причине, идеальном содержании, сущности, предназначении многообразных явлений и процессов экономической действительности; подчиняющий другие реакции, в том числе и направленные на снятие доминанты (жажды, голода, денег, власти и проч.);
- ◆ *актуальной ценности предмета* — ресурса экономической жизнедеятельности, его значимости для субъекта, состоящей в способности выполнять определенные функции (например, функции денег и проч.), вычленять данные явления и действия из множеств, устанавливать тождества и различия;
- ◆ *функциональности*, то есть невозможности существования вне рамок определенной жизненной ситуации в общей жизнедеятельности субъекта;
- ◆ *наиболее общей составляющей знания о предмете, а также жизненных установок носителей этого знания, их особого отношения к предметному миру;*
- ◆ *содержания самоуправления процессом экономической жизнедеятельности субъекта.* Применение термина «самоуправление» лишь к одной из форм управления, осуществляемого местными сообществами, по нашему мнению, неоправданно. Есть все основания считать, что функция

самоуправления присуща каждому из субъектов процесса экономической жизнедеятельности. Модель самоуправления формируется в сознании субъекта экономики (является продуктом его разума) и представляет собой способ реализации субъектом смысла своей экономической жизнедеятельности;

- ◆ *определения главного содержания, концепции, парадигмы экономической жизнедеятельности субъекта, которые составляют основу выработанной и реализуемой им модели самоуправления в воспроизводственном процессе;*
- ◆ *основания, причины, которые определяют субъективные представления субъекта экономики об управлении процессом собственной экономической жизнедеятельности.*

Обращаясь к определению предмета категории «смысл» в экономическом значении, следует отметить, что таковым (предметом) является функциональная роль, в которой реализуется социально-экономический статус субъекта. Иными словами, смысл, в своем экономическом аспекте, формируется и сохраняет присутствие в диапазоне перспектив достижения субъектом воспроизводственного процесса результатов, обеспечивающих ему определенный уровень экономической жизнедеятельности, социальной защиты жизни, имущества, условий существования и труда (функциональной роли и социально-экономического статуса). Тем самым, смысл предстает в виде некоей идеологической платформы и своего рода парадигмы, определяющих поведение субъекта в экономическом процессе. В основе доминирующей идеи, которой руководствуется субъект, находится его реакция на сложившиеся условия «договора с обществом» о согласовании интересов сторон.

В целях придания современной экономике смыслотворческого начала в виде морально-нравственного содержания Святейший Патриарх Московский и всея Руси Алексей II во вступительном слове при открытии XI Всемирного Русского Народного Собора призывал: «...Нам необходимо построить этически ориентированную экономику». Это предложение было воспринято Православной церковью как теоретический прорыв в области экономической теории. Принципиально новым теоретическим положением, сформулированным Патриархом, явилось утверждение: «экономика должна быть нравственной» [1].

Первый шаг в теоретическом осмыслении тезиса Святейшего Патриарха о нравственной экономике сделал в своем выступлении на Соборе на тот момент являвшийся председателем отдела внешних церковных связей Московского Патриархата Митрополит Смоленский и Калининградский Кирилл. Концептуальные положения, касающиеся смыслообразующих элементов современной экономики, в его выступлении сводились к тому, что только модернизация страны может решить скопившиеся социальные и экономические проблемы общества. Модернизация — это еще и нравственный императив для нашего общества. Реформы не должны посягать на культурный код России. При проведении модернизации страны надо искать ценностные основания в собственной духовно-культурной традиции приоритета духовных ценностей над материальными, которая характерна для всех традиционных религий России. Важно,

чтобы наш человек видел высший смысл своих трудов. В этом случае у него появляется практически неисчерпаемый запас энергии и предприимчивости.

Россия сегодня должна избрать модель развития, основанную на синтезе научно-технического прогресса и модернизации, не наносящих ущерба Божьему творению, любви и верности нашего народа к своей духовно-культурной традиции. В центре этой традиции, как главная опора, — духовность, культура и язык русского народа в творческом взаимодействии с духовно-культурными традициями других народов России. «Не станет ли этот синтез контуром той национальной идеи, которую уже на протяжении многих лет мы стремимся сформулировать для себя?» — вопрошает автор [8]. В своих выступлениях и публикациях автор настаивает на том, что «...экономика — это изначально благословенный Творцом род деятельности. Но она не должна быть сферой исключительно материальных интересов. А безнравственная экономика ... служит не созиданию, а разрушению. ...Эффективность и справедливость — именно этим двум принципам должна отвечать национальная экономика и мировая экономическая система в целом».

В июле 2006 года, в Москве, в своем заключительном послании, адресованном, в том числе, главам стран «Большой восьмерки», Всемирный саммит религиозных лидеров декларировал, что «международный экономический уклад, равно как и прочие сферы глобальной архитектуры, необходимо основывать на справедливости. Вся экономическая и деловая активность должна быть социально ответственной и зиждиться на нормах морали. Именно это делает ее по-настоящему эффективной, т.е. приносящей благо людям. По-настоящему деловой человек всегда помнит, что прибыль — это всего лишь средство для продолжения и развития своего дела на пользу ближним. Главным же смыслом своих трудов мы должны видеть служение Богу, ближнему и Отечеству через созидание необходимых для достойной жизни духовных и материальных благ. В этом главное отличие православной социально-экономической этики и понимания нами концепции "общего блага" от небезызвестной "этики капитализма"» [3].

Таким образом, в качестве аксиомы, составляющей основу высшего смысла (возможно, национальной идеи) развития экономики России и ее субъектов, Православной церкви видится этически ориентированная, нравственная экономика, реализующая синтез модернизации и культурно-духовной традиции.

Попытку определить глубинный смысл экономики, базирующийся на едином понимании, простом и наглядном, предельно кратком объяснении самой сути экономики, предпринял И.Г. Львов [2].

Опираясь на утверждение о чрезвычайной значимости реализуемых в трудовом процессе затрат человеческой жизненной силы, способных определять собою все основные законы функционирования экономики, автор, следуя законам логики, утверждает, что человеческая жизненная сила обладает некоей количественной и качественной определенностью, в силу чего ее следует экономить, беречь, сохранять, восстанавливать, преумножать ее фундаментальный запас. А потому, наряду с исходным объективным понятием *абстрактного труда*, в теории, по его мнению, обязательно должно присутствовать столь

же объективное понятие *абстрактного потребления*, отражающее единое внутреннее содержание различных по своей внешней форме конкретных потребительских актов, сводящихся, в конечном счете, к сбережению обобщенной жизненной силы человека.

Очевидно, что существование абстрактного потребления прямо предполагает существование также и «*абстрактного недопотребления*», как особого дополнительного вида специальных затрат.

Фундаментальная одноразмерность абстрактных затрат и полезного эффекта открывает прямую возможность выразить количественно, причем в принципиально одинаковых единицах измерения, как сами полные затраты, связанные с тем или иным определенным производственным процессом, так и его итоговый полезный результат, извлекаемый в конечном счете при потреблении создаваемого здесь продукта. А следовательно, сравнить, наконец, между собой эти два главных параметра любого процесса производства и сформулировать в итоге на данной основе фундаментальный *смысл экономической деятельности вообще: получение результата, принципиально превышающего по своему размеру инициировавшие его создание целенаправленные затраты*. Этот результат принципиально увеличивается, являясь средством решения конечной задачи сохранения и наращивания запаса жизненной силы работника. Разность же между этими величинами является тем искомым выигрышем, ради которого и осуществляется вся деятельность.

В экономической жизнедеятельности общества существует явное несоответствие затрат (целенаправленного недопотребления) и результатов процесса общественного воспроизводства с позиций смыслов жизнедеятельности бизнеса и общества. В результате общественное смысловое пространство сужено до пределов сферы реализации доминирующего смысла функционирования бизнес-структур.

В данном значении общественное благо (ресурс жизненных сил общества) не выражает двуединой, равнозначной, совокупной целостности выигрыша от труда и недопотребления, ограничив и представив смысл (доминанту, итоговую цель) общественных усилий с позиций доминирующей роли прибыли и процента. При этом прочие результаты общественной воспроизводственной деятельности выступают по отношению к проценту и прибыли лишь в качестве производных величин.

Современная парадигма социально-экономического развития сформировалась под воздействием глобальной эгоистической доминанты и реализуется, будучи неадекватна смыслу обеспечения общественного блага, то есть главным образом в интересах лишь части социума, присваивающей процент и прибыль. Сложившаяся деструктивная соподчиненность смысловых доминант не только препятствует целостному осмыслению экономической действительности, самой базовой сути экономики, но и деструктурирует, деформирует ее, причем в сущностном, концептуальном значении.

Преодоление социального кризиса, в основе которого лежит данное противоречие, требует идеи, которая могла бы составить основу современного ми-

ровоззрения. По нашему мнению, таковой (идеей) должна стать *гуманизация экономики*. Противоположные явления и процессы обуславливают тенденцию *дегуманизации* экономики, состоящую в том, что современная цивилизация не справляется с реализацией целевой функции обеспечения в социально-экономическом развитии приоритета гуманистических ценностей.

*Гуманизация представляет собой* многокомпонентный процесс, состоящий в освобождении экономических индивидов от страданий, возникающих вследствие недостаточности благ (*экономическое освобождение*); устранении тяжелых, рутинных трудовых операций, интеллектуализации труда и повышении его творческого характера (*технологическое освобождение*); повышении уровня справедливости и нравственного характера социально-экономических отношений (в сферах собственности, труда, функционирования рынка товаров и услуг, распределения, потребления); расширении экономической и интеллектуальной свободы; устранении угнетения (*социальное освобождение*); повышении эстетики труда и результатов (продукта) труда (культурный прогресс); ограничении экологической вредности производства, защите и улучшении окружающей среды (*экологическая безопасность*).

Предложение обратиться к идее гуманизации экономики не отличается новизной. Однако попытка «изобретения» нового принципа в данном случае не только непродуктивна, но и нецелесообразна, поскольку иные принципы, каковы бы они ни были, по своей природе не могут не быть асоциальными. Новизна необходима в подходах к определению концепции, парадигмы, содержания, критериев оценки, механизмов организации и управления процессом гуманизации экономики, но на основе данного принципа.

Гуманизация и дегуманизация представляют собой сущностные системные характеристики экономики. Их соотношение формирует и детерминирует баланс общечеловеческих экономических ценностей и антиценностей, представленных с позиций интересов общества, определяющих значения экономических благ по критерию их полезности, в котором человек является высшим смыслом. Изначально экономика должна служить общественной жизнедеятельности, а не наоборот. Экономические блага, в принципе, по своему социально-ценностному заряду нейтральны. Содержание гуманизации и дегуманизации в экономике раскрывается лишь в *трансформации* экономических благ в социальное добро или зло, характеристике результатов потребления благ на основе их соответствия общечеловеческим ценностям и антиценностям. Прогресс экономики, таким образом, своим императивом имеет обеспечение тенденции приоритетной гуманизации воспроизводственного процесса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Витюк И. Экономика должна быть нравственной // «Московия литературная» // <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/346536/>
2. Львов И.Г. О простом смысле экономики. О сложной судьбе неоклассической теории. Дата публикации: 23 декабря 2003 г. // <http://www.sciteclibrary.ru/rus/catalog/pages/6797.html>

3. *Митрополит Смоленский и Калининградский Кирилл.* Экономика — это изначально благословенный Творцом род деятельности. Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование». № 3 (36). Ноябрь 2008 г. // [http://dpr.ru/journal/journal\\_34\\_21.htm](http://dpr.ru/journal/journal_34_21.htm)
4. Словарь русского языка / под ред. А.П. Евгеньевой. М.: Рус. яз., 1984.
5. Словарь русского языка / под ред. С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой. М., 1987.
6. Советский энциклопедический словарь, 1980.
7. *Ухтомский А.А.* Доминанта. СПб.: Питер, 2002 // <http://www.galactic.org.ua/Prostranstv/filocof-2.htm>
8. <http://www.patriarchia.ru/db/text/960593.html>

*CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY*

**Perevalov K.V.** Modeling investments in innovative technologies in a competitive environment . . . . . 7

**Lizogub A.N.** On the problem of the dual nature of the shadow economic activity . . . . . 15

**Abueva E.L.** Analysis of the self-organization degree as a prospective line of cognitive approach application when managing comprehensive systems (by the example of the youth labor market) . . . . . 21

**Kalashnikov I.A.** Use of the crisis leasing in regulation macroeconomic . . . . 28

**Gluhov I.V.** Antimonopoly regulation of activity of local natural monopolies in housing and communal sphere . . . . . 36

*ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE*

**Ovcharenko G.V., Savelieva O.G.** Innovative marketing of interaction as an instrument of innovative management in socio-technical systems . . . 46

**Ribakova Zh.G.** Directions of perfection of strategic management of the organisation of tourist service. . . . . 52

**Mairova M.R., Bozieva L.M.** Functional orientation of the organization of strategic management at the enterprises of AIC . . . . . 59

**Ryabcev AA.** Scientific and methodological aspects of strategic planning of the scope of tourism and recreational services . . . . . 65

**Kostyakina A.S.** Imperatives of sustainable development of economy in strategy objectives system of banks. . . . . 74

**Gergishan A.K.** Personal security as a fundamental factor in the development of health tourism destination. . . . . 82

**Kulikov M.A.** The basic aspects of formation of a control system of comfort of regional resources-infrastructure consumption. . . . . 88

**Taymashanov J.E., Abdulkadyrova M.A.** Organizational and economic foundations of the market and technical service AIC . . . . . 95

**Ivanov N.A.** Working out of mathematical model of a credit-depository policy of commercial bank. . . . . 103

**Korshunova L.N.** Optimization model of using seasonal labor force potential of plant growing enterprises. . . . . 109

**Misaylova L.I.** Cost and cost calculation pig-breeding production system management accounting . . . . . 118

**Simonyan D.F.** Methods and strategy of introduction of information systems in the multilevel organizations by enterprise resource planning. . . 125

**Valenteychik D.V.** Assessment of the level of innovative potential of the enterprise sphere of information services . . . . . 133

**Gadilo T.N.** Status and management features of the reproduction process in agriculture . . . . . 142

**Mirskaya S.Yu.** Mathematical modeling of trading-purchasing activity . . . . 150

ЧАСТЬ 2  
 № 2  
 Том 8  
 2010  
 ✧  
 ✧  
 TERRA ECONOMICUS

*PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY*

- Laypanov U.M., Bitokova Z.K.** The restructuring of the territory's economy through the creation of industrial complexes . . . . . 156
- Shardan S.K., Laypanov W.M.** Peculiarities of the agro-industrial complex in the region . . . . . 162
- Chekar V.N., Kabanenko M.N.** Reproduction of material and technical resources at agricultural enterprises of the Rostov region . . . . . 169
- Safronova L.A., Pshunetlev A.A.** Areas of interindustry balance in the management of the regional economies . . . . . 177
- Hurtaev K.I.** Specification of proprietary rights farmland institutional reform in the environment of the region . . . . . 185
- Kyatova Z.R., Kyatov A.A.** Nature and mechanisms for sustainable socio-economic development of mountainous areas republics of the North Caucasus Federal District . . . . . 193
- Sokolov V.V.** Ecological a determinant of economic safety old industrial cities . . . . . 201
- Hatazhukova J.M., Nabokov Z.B.** Forming a strategic position in the enterprises of the regional industrial complex in conditions of economic instability . . . . . 208
- Bitsueva M.G., Efendieva A.A.** Identification of measures to improve food security in the region . . . . . 215
- Kumykova J.S., Chechenova F.Zh.** Organizational and economic bases and conditions for convergence of interests of multyprofiles patterns of regional economic system . . . . . 222

*TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT*

- Avakyan A.A.** Interaction and interference of processes of globalization and regionalization on development of world stock exchanges . . . . . 229

*PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM*

- Yanova V.V., Yanova E.A.** Conceptual approaches of organizing — legal forms of Russian higher schools . . . . . 240
- Przhedetskaya N.V.** Station and projects of evolution of economic agents' brain capital at the educational services market . . . . . 246
- Nubaryan G.D.** The main approaches and methods of corporate educational environment audit . . . . . 259

*ACTUAL PROBLEMS OF CONTEMPORARY LAW*

- Borisov V.V.** Modern problems of legal status of the company under the legislation of the Russian Federation. . . . . 266

---

<b>Dzhagaryan A.A.</b> Local budget in the Russian law: constitutional aspects of the institutionalization. ....	274
<b>Malizkaya V.B.</b> Legislative base of accounting and disclosure of operations with financial assets. ....	281
 <i>REVIVING THE SYSTEMATIC CHARACTER OF SOCIAL SCIENCES</i>	
<b>Slepakov S.S., Gritsaenko E.E.</b> Dominant idea of sense and imperative of humanization in economics .....	289

*Научно-аналитическое издание*

**TERRA ECONOMICUS**

**Экономический вестник  
Ростовского государственного университета**

**2010  
Том 8  
Номер 2  
Часть 2**

Сдано в набор 07.05.2010. Подписано в печать 25.05.2010  
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