



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

8
ТОМ

2010

4
номер

Часть 3

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) 265-31-58, 264-84-66
факс: 264-52-55, 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

Чапля В.В. Теневая экономика как отражение исторически сложившихся отношений контроля.	7
Токаева Т.И. Социально ориентированное экономическое развитие и его защитные функции.	11
Жулина Е.Г. Развитие качества трудовой жизни через социально-экономический механизм мотивации.	16
Воропаева С.В. Институциональная модернизация рынка бюджетных заказов в условиях выхода из кризиса.	20
Курдюков С.И., Джангиров А.П. Хеджирование инвестиционных рисков в моделировании «потребительских» портфельных стратегий.	25
Уразова С.А. Методологические аспекты анализа российской банковской системы.	31

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Дерябин А.В. Особенности экономических механизмов развития медицинских услуг.	36
Сугарова Ж.Г., Дзидзоева З.М. Условия и факторы, определяющие устойчивое развитие сельскохозяйственного производства.	41
Шароватова Е.А. Организационные основы учета логистической деятельности.	45
Саркисян Н.А. Совершенствование действенной структуры управления интегрированными формированиями в агроэкономике.	49
Ревунов С.В. Эконометрическая индикация приоритетных водопользователей на микроэкономическом уровне.	53
Процун С.И. Концепция устойчивого развития и принципы регулирования сельскохозяйственного природопользования.	57
Калюгина С.Н. Структура социальной стратегии промышленного предприятия.	62
Медведева В.Е. Консолидация и учет финансовых результатов в агропродовольственных холдингах.	66
Петрова Е.М. Маркетинговые инструменты в управлении социально-экономическим развитием.	69
Шулик К.А. Актуальные проблемы в реформировании сферы ЖКУ России на современном этапе.	73
Кулик В.С. Эколого-экономические приоритеты и инструментально-методическое обеспечение модернизации системы воспроизводства водных ресурсов.	76
Карпенко К.В. Анализ потенциала рынка коммерческой недвижимости как составляющей процесса территориальной кластеризации.	80
Джангиров А.П. Базовая модель оптимизации портфельных стратегий с учетом текущего потребления.	85
Козенко Ю.А. Уроки антикризисного финансирования АПК России.	91

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Татуев А.А. Направления трансформации регионального развития.	97
Ашхотов А.М. Предпосылки формирования нового регионального пространства.	101
Деружинский Г.В. Разработка интеллектуальной системы оценки качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона.	105
Джамолдинова Л.А. Формирование холдинговых структур в системе управления отраслями региона.	110
Токаев Н.Х. Мобилизационные преимущества формирования бездефицитного бюджета региона.	113
Тазбиева А.А., Дацаева Р.Ш. Особенности модернизации в системе стратегического управления региональными производственными комплексами.	117
Скорикова И. С., Канкулова М. З., Цалиева О.Т. Институциональные условия формирования конкурентных преимуществ региона.	121
Кравцова Т.В. Технология социального инвестирования и рост социальной ответственности регионального бизнеса.	125
Башоров А.А. Повышение функциональной роли местных органов власти в региональном развитии.	130
Тарасов Н.А. Формирование экономических кластеров и устойчивость регионального развития.	135
Аванесова А.Э. Внутрорегиональные особенности процесса реформирования земельных отношений как одно из приоритетных направлений государственного регулирования АПК.	140
Реутова Ю.Н. Формирование стратегии развития региональных туристско-рекреационных комплексов с использованием кластерного подхода.	144
Коздохова К.Б., Гадило Т.Н., Боттаев Ж.Х. Место и роль сельского хозяйства в развитии региональных экономик Северного Кавказа.	150
Шахмурзов А.М. Теоретические подходы к проблемам модернизации регионального социально-экономического развития.	155

Ситников Ю.В. Формирование малых и средних инновационных предпринимательских структур в Ростовской области	160
Шогенова Ф.Б., Кусов С.Б. Функционально-стоимостный анализ региональных аспектов системы стратегического управления туристско-рекреационного комплекса.	164
Боташева Д.Б., Шардан С.К. Специфика региональной социальной политики в условиях депрессивности региона	169
Энеева М.Н., Ульбашева А.Р., Уянаева Х.Б. Факторы и причины дотационности региональных экономик СКФО	173
Керефов М.А. Исторические факторы современного регионального развития	177
Ахмиева Г.Р. Перспективы развития регионального рынка нефтепродуктов	182
Даутхаджиева М.Х. Кластеризация экономики как фактор повышения уровня регионального развития	185
Баташева Д.Б., Косова Е.Г., Тазбиева А.А. Модернизация как способ организации устойчивого развития региона	188
 <i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
Поддубный Е.М. Особенности формирования маркетинговой среды банковских финансовых институтов Великобритании в условиях глобального финансового кризиса	193
Ромашенко О.В. Особенности бюджетной политики Великобритании в условиях глобального финансового кризиса	197
Поддубный Е.М., Солонина С.В. Глобализация валютного рынка в системе мировых финансовых отношений	201
 <i>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	
Жанказиев А.Х. Экономика знаний: новые издержки и новые принципы финансирования системы образования	205
Еделев Д.А., Жанказиев А.Х. Модернизация системы высшего образования	209
Романенко Н.М. Государственно-частное партнерство в образовании в организационно-правовой форме целевого капитала	215


 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



ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОТРАЖЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИВШИХСЯ ОТНОШЕНИЙ КОНТРОЛЯ

ЧАПЛЯ В.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
краснодарский филиал,
e-mail: economic_herald@bk.ru

В статье представлен авторский подход к анализу теневой экономики как результата исторически сложившихся отношений контроля. Автор анализирует роль отношений контроля в формировании теневой экономики. В статье предлагается модель реальных исторических форм экономики, фактическое наполнение которой позволит не только представить объективную реальность, но и дать целостную картину содержания и механизма реализации теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика; отношения контроля; эталонная экономика; ложная стоимость.

This article represents an author's approach to the analysis of the shadow economy as a result of historically established relations of the control. The author analyzed the role of relations of the control in formation of the shadow economy. In this article the author suggested the model of the real historical forms of the economy, which factual content makes possible to represent the objective reality and holistic situation in a content and mechanism of the shadow economy.

Keywords: shadow economy; controlling relationship; the reference economy; a false value.

Коды классификатора JEL: B41, B51.

Рост теневой экономики обычно связывают с рядом факторов: неадекватностью налоговой политики, несовершенством рыночного законодательства, незавершенностью либеральных реформ, неэффективностью государственного контроля. [1]

Можно согласиться по большинству позиций с авторами, рассматривающими динамику теневой экономики в данном ракурсе, при определенной, но все-таки серьезной поправке. Диалектика хозяйственной жизни убедительно свидетельствует, что существуют общие закономерности роста (уменьшения) теневого сектора экономики. Специфические черты лишь дополняют это общее, демонстрируют своеобразие характерных исторически сложившихся национальных моделей. Можно полагать, что факторы роста (уменьшения) теневой экономики — экономические, а факторы, определяющие разделение на сектора теневой экономики, — правовые. Теневая экономика затрагивает наиболее чувствительные стороны жизни государства и общества. Старая парадигма государственной безопасности с ее идеологией, пониманием национальных интересов и системой стратегических приоритетов сегодня не в состоянии обеспечить формирование позитивной антитеневой политики, построение новых структур защиты экономики. Следует констатировать, что и система рыночных отношений способна скрывать значительный сегмент негативных явлений теневого содержания, в котором создается до двух пятых валового общественного продукта и где заняты миллионы трудоспособных граждан. Зачастую бизнес в этой сфере, оставаясь вполне легальным, скрывает реальные финансовые результаты [2].

Поскольку механизм воспроизводства теневой экономики является новым объектом экономического анализа, то возникает потребность в разработке специфической методологии и методики соответствующих исследований. На этом основании анализ общих закономерностей теневой деятельности приобретает особую значимость.

В сложившейся ситуации одной из задач общественных наук, в том числе и экономической теории, является изучение процесса теневизации отечественной экономики, анализ его возможных влияний на последующее развитие российского общества и необходимых мер по его минимизации. Следует отказаться от догм западной экономической науки о том, что теневая экономика есть полезный вид хозяйственной деятельности. И, отталкиваясь от доказанной практикой истины, признать любые теневые процессы в лю-

бой сфере жизни общества и государства как процессы однозначно негативные, внеэталонные, не находящие себе ни этического, ни экономического оправдания. Для решения этой задачи необходимо устранить противоборство экономических и правовых теорий, объединив усилия для достижения общей цели.

Теневые экономические отношения обнаруживают себя уже в раннеклассовом обществе (по-видимому, они начали формироваться одновременно с отношениями собственности) и на протяжении всей истории человечества были имманентны разным общественным строям и экономическим формациям, таким образом, первая, на наш взгляд, методологическая проблема состоит в определении того, что такое теневая экономика? Ведь от того, как ответить на этот вопрос, зависит предмет научного анализа. Историческая свойственность теневой экономики человеческим отношениям позволяет предположить, что теневые экономические отношения представляют собой специфическую форму хозяйственного уклада, характеризующуюся неэффективностью (разбалансированностью) отношений контроля. По-видимому, теневая экономика — это уклад за рамками доминирующего способа производства, а именно необходимо различать теневую экономику, имманентную существующей формации, и параллельно существующую и представляющую либо предшествующую, либо последующую формацию. Та формация, которая характеризуется доминирующими отношениями контроля, отражается в легальной экономике, за рамками данной эффективности, ее обеспечивают, в размере до целого, системы отношений контроля прошлых и будущих формаций, таким образом, у теневой формы экономических отношений есть все шансы выиграть гонку за эффективность и стать в будущем легальной, а все предыдущие в свой исторический отрезок времени таковыми являлись. Таким образом, можно предложить еще один подход к структуре теневой экономики: теневая экономика в своем конкретном историческом развитии представлена теневыми отношениями, тождественными по содержанию с легальной, и этот факт вызван не совпадением производительных сил и производственных отношений — теневая экономика представляет либо опережающую форму, либо устаревшую. Именно поэтому, на наш взгляд, неразвитость машинного производства возродила элементы рабовладельческого строя в новом свете в эпоху раннего капитализма, т. е. отсутствие необходимого элемента формирующегося способа производства было заменено устаревшей формой экономических отношений, таким образом в настоящее время отсутствие эффективного собственника (технологий и т.д.) компенсируется коррупцией, бюрократией и феодальной формой отношений. Именно по причине отсутствия тех или иных элементов постиндустриального способа производства этот конструктор формирует причудливую национальную модель. Так как в условиях глобализации транспортируемые элементы нового способа производства проникают из более развитых экономик самотеком или относительно легко, а ряду необходимо время для их формирования, на этой пустоте и образуются очаги других систем.

Развитие рыночных отношений и выход на доминантное положение стадии обмена привели к невидимому водоразделу между теневой и нетеневой экономикой. Так, если в дорыночных экономиках теневая деятельность, как правило, была прочно связана субъектно-объектными связями, то в рыночной экономике данная связь теряется. Например, субъект легальной экономики вполне может быть связан в процессе производства, распределения, обмена и потребления с объектом теневой деятельности, и наоборот, субъект теневых экономических отношений порой прочно связан с объектами легальной экономики. Латентный, изменчивый характер теневых экономических отношений обозначает вторую методологическую задачу: каким образом вести количественный учет и оценку размеров теневой экономики. Здесь, на наш взгляд, необходим учет на всех стадиях воспроизводства.

Латентный, изменчивый характер теневых экономических отношений порождает проблему низкой адресности в борьбе против теневой экономики, и хотя исторические примеры показывают, что если нельзя полностью победить это явление, то сократить до минимума можно однако это приводит к колоссальным жертвам. Таким образом, на наш взгляд, при исследовании возможных путей и стратегий деактивизации теневой экономики необходимо решить третью методологическую задачу — определить источник угроз и выработать эффективные инструменты противодействия теневой экономике. Здесь, на наш взгляд, необходимо действовать на основе приоритетов экономических методов.

Рост величины объема легального сектора вызывает необходимость роста субъекта контроля, в условиях отсутствия теневого субъекта — носителя антагонистического экономического интереса (яркий пример-хозяйство Робинзона Крузо) данная необходимость может и не наступить, так как нет отношений собственности: является или собственник или несобственник. Действительно, Робинзону нет необходимости осуществлять контроль за имуществом, которым он пользуется, без социальных ограничений в силу своей исключительности единственного юзера пользование происходит не по праву, а по регламенту, устанавливаемому им самим, таким образом, до возникновения отношений собственности нет и теневой экономики, или, иначе, система находится в состоянии покоя; с появлением носителя экономического интереса поначалу отсутствует антагонистическое противоречие. Было бы неправильным полагать что это объясняется безграничностью ресурсов, хотя чисто теоретически при этих условиях система также находилась в состоянии равновесия (или покоя). Это объясняется тем, что вначале используемое имущество одного субъекта неинтересно другому субъекту. Например, в детстве все наблюдали идеалистическую картину, когда мальчишки играют в одни игрушки, а девочки в другие, и это не вызывает конфликтов как раз по причине отсутствия интереса в данном имуществе. Хотя надо отметить примитивность данного

примера, реальная жизнь намного сложнее. Тем не менее автор привел данный пример оправданно, поскольку он отражает исторический этап развития общества, когда еще не было всеобщего эквивалента: золота, денег, атрибутов успеха и т.д. С появлением данных объектов индивидуальный регламент юзера постоянно находится в условиях внимания носителя антагонистического экономического интереса. И теперь появляется собственник, собственность и отношения присвоения. Но появляются и теневые отношения как реакция на неэффективные формы контроля, индивидуальный регламент рухнул под натиском отношений собственности. Помимо прав у собственника возникают и обязанности, в том числе и по поводу обеспечения эффективного контроля. Однако крушение индивидуальных регламентов в первобытном обществе происходило крайне медленно, даже в современном обществе при воспитании ребенка прививается уважение к чужому индивидуальному регламенту (частная протособственность). Как же ему стать собственником при двух взаимно противоречащих условиях: первого — заповеди «не бери чужого», и второго — имущество имеет хозяина, а то, которое никому не принадлежит, либо неинтересно, либо затраты на поиск хозяина лишают данное действие всякого смысла.

В этих условиях начинает формироваться система отношений контроля как властно-имущественных отношений. Представив эти отношения, как систему процесс-результат, можно говорить о ее качественном параметре — эффективности контроля как отношения затрат к ценности имущества. Здесь необходимо пояснить, что затраты на контроль имеют объективную природу и формируются стоимостью, а ценность имущества, которое хоть объективно и создано затратами труда, выступает субъективно, поскольку, как отмечалось выше, что интересно одному, может оказаться бесполезным другому. Субъективное восприятие объективной реальности в индивидуальной оценке выступает в виде «ложной стоимости», при этом необходимо отметить, что ложность возникает именно по причине индивидуальности предпочтений в оценке объективной реальности, однако определенная доля объективности, содержащаяся в «ложной стоимости», по-видимому, и создает уверенность субъекта в истинности оценки. Также необходимо отметить, что множество субъективных ложных стоимостей, по-видимому, при своем суммировании способна максимально приблизить нас к истине (объективной стоимости), однако не позволяет полностью ее достичь. Максимальное движение к объективности оценки дает сумма уже двух ложных стоимостей, каждая последующая ложная стоимость всегда увеличивает значение истины, однако на все меньшее и меньшее значение. Таким образом, можно говорить о законе убывающей ложной стоимости при росте сумм последней.

Здесь противоречие порождено не только несовпадением объективного и субъективного, а иногда даже при несовпадении объективного противоречие имеет форму между альтернативными позициями субъективного. Следовательно, любое увеличение силового установления контроля над теневой экономикой лишь усугубляет ситуацию, выход надо искать в гармонизации отношений контроля на основе согласования экономических интересов.



Рис. 1. Модель реальных исторических форм экономики.

Постоянно меняющаяся совокупность эталонной и теневой экономик составляет реальную экономику. Исторический опыт наглядно демонстрирует, что построение адекватных моделей реальной экономики было невозможно, так как она мало того, что включает в себя теневую, так и постоянно меняет свои

границы; таким образом, построение модели реальной экономики с учетом теневой хотя и не позволит создать полностью идентичную модель реальной экономики, но максимально приблизит нас к этому по сравнению с другими моделями. Естественно, с учетом ряда допущений. Следовательно, исторический анализ призван восстановить существующие модели реальных исторических форм экономики до целого с учетом теневой части.

Фактическое наполнение данной модели не только позволяет нам представить объективную реальность, но и дает целостную картину содержания и механизма реализации теневой экономики.

Анализ показал, что неэффективность контроля может быть вызвана разнонаправленными векторами, выводящими систему из равновесия: неэффективный контроль с избытком или недостатком. После прохождения определенной точки собственник, получая сигнал с неким временным лагом, не сокращает затраты на контроль или, наоборот, прекращает, или вообще не несет никаких затрат, не получая или игнорируя информацию об объекте контроля, что также сокращает эффективность.

Рост источника контроля в виде увеличения власти его субъектов приводит к увеличению издержек вневлегалности, что, в свою очередь, может сокращать норму прибыли в теневой экономике. Следствием этого является постепенное сокращение теневой составляющей в экономике. В первую очередь переходят в легальную экономику или полностью исчезают низкодоходные виды теневой деятельности, где переход менее болезнен, а величина контроля высока и степень нелегальности незначительна. Высокодоходный сектор, сокращая объемы, сопротивляется контролю дольше и полностью может не исчезнуть.

Так, например, Далман следующим образом определил понятие трансакционных издержек: это «издержки на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на осуществление контроля и принуждение к выполнению условий контракта» [3]. По причине того, что информация о результатах контрольной деятельности поступает с задержкой, большей частью искажена и неполноценна, рост источника контроля продолжается после точки оптимальности. В этой ситуации сила регламентации переходит на легальный сектор, что приводит к очередному росту теневой экономики на качественно и количественно другом уровне. Появляются новые виды, формы и сферы теневой деятельности, где контроль менее эффективен.

Отношения контроля имеют диалектическую природу, так, если предположить, что в них участвуют два субъекта, то из логики рассуждений выходит, что один является объектом контроля. Или, иначе, в отношениях контроля одна сторона — это субъект (кто контролирует), а другая — объект (кого контролируют). Однако, рассматривая природу отношений контроля более глубоко, следует признать, что контроль исходит и от объекта контроля. Следовательно, объект активен в этих отношениях или же представляет субъектно-объектную форму участника отношений контроля. В нем в постоянной борьбе противоположностей формируются постоянно сменяющиеся формы контрольной деятельности. Как мы уже отмечали, участник отношений контроля представлен носителем экономического интереса и в нем одновременно наличествуют два потенциала — как контролера и как контролируемого. Общественные отношения есть иерархически упорядоченные исторически сложившиеся отношения контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болва Н.В., Салий В.В. Теневая экономика: содержание, функции, типология. Новосибирск, 1998.
2. Павленко Ф.Н. Дисс. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2003.
3. Dahlman C.J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. Vol. 22 (April 1979). № 1. P. 148.

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЕГО ЗАЩИТНЫЕ ФУНКЦИИ

ТОКАЕВА Т.И.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
Россия, 362025, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

Рассматриваются рыночные императивы формирования и функционирования системы социальной защиты населения в аспекте социально-ориентированного экономического развития. Уточнены закономерности реализации стратегически целесообразных и эффективных решений социально-экономической жизни общества. Выявлены характерные особенности системного действия государственных и негосударственных институтов в сфере реализации социальных задач.

Ключевые слова: социальная защита; система; экономика; объективные экономические законы; рыночные императивы; социально справедливая экономика; социальные задачи.

We consider the market imperatives of formation and functioning social welfare system in the aspect of socio-oriented economic development. Clarified the laws implementing the strategically appropriate and effective solutions sotsialno-economic life of society. The characteristic features of the system of government and public institutions in the implementation of social problems.

Keywords: social protection system; the economy; the objective economic laws; market imperatives; social and fair economy; social issues.

Коды классификатора JEL: A13.

Постановка вопроса о создании системы качественной защиты населения как во внутреннем экономическом пространстве России, так и в мировом занимает центральное место в проводимых научно-практических исследованиях. Абсолютным большинством отечественных и зарубежных экономистов признается возрастающее значение политики проведения эффективного, социально ориентированного экономического развития, интегрирующего активное использование человеческого фактора, инновационных достижений. Логичность такой ориентации, безусловно, соотносится с возможностями реализации стратегически целесообразных и эффективных решений в конкретной социально-экономической жизни общества при условии достаточно полного учета рыночных императивов системы социальной защиты населения.

Нам представляется целесообразной постановка вопроса о социально справедливой экономике и экономическом развитии, тем более когда речь идет о рыночных условиях и экономических отношениях, реально проявляющихся как единство и борьба противоположностей экономических интересов различных социальных групп населения. Через согласование экономических интересов и их системной удовлетворенности формируются и реализуются устои социально справедливой экономики, и это все больше становится ориентиром общественного развития, а его результаты оцениваются по высшему критерию благосостояния.

Разумеется, концептуальные основы социально ориентированного экономического развития не могут быть субъективно желаемыми и тем более навязываемыми. Акцент на содержании требований объективных экономических законов крайне важен, а осознание характера их системного действия позволяет уточнять цели и задачи экономического развития. Обоснованность решаемых социальных задач экономическими методами предполагает, как нам представляется, познание тенденций и объективных закономерностей развития экономики. Скажем так: решая социальные задачи жизнеобеспечения людей (удовлетворение их экономических интересов и потребностей, прежде всего), действительно приходится преодолевать много объективных и субъективных противоречий, несоответствий, но при этом не следует «уклоняться» в субъективизм. В этой связи обращенность к системе рыночных императивов более чем оправдана и имеет положительный смысл не с позиции умаления значимости объективных экономических законов, а

с позиций ее учета. Рыночные императивы системы социальной защиты населения не есть некие нормы и стандарты, утверждаемые органами исполнительной власти государства в качестве требований. Рыночные императивы рассматриваются нами как объективные требования рыночного удовлетворения возрастающих экономических и социальных потребностей людей. Императивы, как объективные требования, не возникают из отдельных эффектов рыночной деятельности людей, из их желаний. Они зависят, еще раз отметим, от объективности и уровня развития экономики, достигнутых в ней конечных результатов. Экономика рынка создает соответствующее состояние решения проблем социальной практики и одновременно же требует сбалансированности, равновесности решения возникающих экономических проблем. Признание такого качества экономического развития базируется на теоретическом выводе о том, что сами процессы рыночных преобразований объективны и способствуют становлению нового качества социальной защищенности населения как в каждой стране отдельно, так и в глобальном мире.

Социальная защищенность населения, движимая рыночными силами, — процесс неформальный и в этом качестве имеет перспективы объективной устойчивости. Вместе с тем необходимо полнее учитывать, что рыночная экономика оказывает трансформационное воздействие не только на развитие социально-экономической системы в целом, но и на характер решаемых проблем, меняя наши представления о самих рыночных императивах. В данном контексте важны не только общие определения роли и функций рыночных механизмов решаемых проблем, исходящих из необходимости преодоления наблюдающегося государственного консерватизма в рассмотрении социальных вопросов, но и глубокое, разностороннее теоретическое обоснование указанных вопросов в пределах различных экономических теорий. Например, в современных условиях меняются теоретические представления не только о проблемах прав собственности, самой собственности, но и о качественно новых аспектах развивающихся отношений собственности, противоречиво влияющих на благосостояние различных социальных групп населения в динамике.

Выяснение сути решаемых в обществе социально-экономических проблем необходимо, с одной стороны, с точки зрения познания происходящей эволюции отечественных и западных теорий благосостояния, а с другой, с точки зрения возможностей их реализации в российских условиях. Важность таких знаний возрастает применительно к российской противоречивой действительности. И в этой связи нуждаются в уточнении не только теории и взгляды отечественных и западных экономистов, но и пути освоения того положительного, что в них имеется. Укажем, что противоречивость трансформационного периода освоения рыночных императивов роста благосостояния людей теоретически признается всеми исследователями. Но, к примеру, в России многими он признается только как невозможность преодоления собственно рыночных несовершенств, как своеобразный «порок рыночной экономики», как «экономика не для человека» и т.д. Разумеется, при таких подходах к проблеме и оценке рыночных преобразований усиливается обращенность к роли государства, возможностям и невозможностям его экономической силы. Достаётся и предпринимательству. И все это, как справедливо подчеркивают некоторые авторы часто имеет место потому, что в российском обществе одновременно преобладают как меркантилистские, деспотические, либеральные, так и морально-нравственные и максималистские подходы к пониманию общественной ценности благосостояния и формирования его рыночной модели.

Обратим также внимание на то, что в российской действительности часто непонимание сущностных требований рыночных императивов возникает вследствие имеющихся противоречий в решаемых социально-экономических задачах на макро- и микроуровнях. В частности, сошлемся на проблематику обеспечения экономически сбалансированного благосостояния населения и исполнения в этой связи государством защитных функций населения своей страны. Если, например, макроэкономическое равновесие нарушается ускоренным ростом совокупного спроса (обгоняющим возможность совокупного предложения), следует притормозить этот рост. Однако для осуществления таких действий, как правило, необходимо увеличить государственные доходы (за счет роста налогов) и уменьшить государственные расходы (за счет сокращения социальных трансфертов). Вместе с тем, учитывая требования рыночных императивов, справедливым является вывод о том, что такие социальные сокращения образуют прямые вычеты из объема национального дохода, уменьшая тем самым совокупный спрос, что полнее надо учитывать в реальном механизме регулирования социальных вопросов, в противном случае рыночная экономика «прибегнет» к саморегулированию посредством инфляции, возникнут дополнительные трудности в решении социально-экономических проблем, что подтверждается практикой российской экономики.

Безусловно, государство не должно уstraняться от исполнения социальнозащитных функций населения, но оно призвано это делать экономическими методами. Развитая и устоявшаяся система социальной защиты населения будет занимать центральное место в функциях любого государства в обозримый период времени, но и негосударственные институты будут активно включены в социальнозащитные процессы. В данном контексте справедливо ставить вопрос не только в плоскости дальнейшей необходимости развития негосударственных институтов обеспечения социальной защиты населения, но и их действенности. В условиях функционирования рыночной экономики, на основе требований ее императивов должны, прежде всего, функционировать системообразующие и экономически эффективные институты. Несостоятельность рынка во многом объясняется их отсутствием, а не «плохим рынком». Институты и их задействован-

ность способствуют определенной самоорганизации экономики, делают для людей прозрачными цели ее социального развития (экономика не самоцель).

Существенно также заметить, что недостаточный учет государственного императива в организации системы социальной защиты населения в значительной степени может способствовать снижению ее эффективности, как и отсутствие системообразующих негосударственных институтов, их слабая задействованность, а тем более восхваленность в противовес государственному. Надо подходить к этой проблеме с позиции того, что возникает необходимость опровержения представленных в экономической теории мнений и взглядов, выражающих недоверия экономическим функциям государства. Роль государства в экономике можно подвергать сомнению, но важнее найти те факторы и причины, которые обуславливают необходимость и целесообразность его функции. Государство не должно заменять рынок, но оно должно брать на себя больше в решении социальных вопросов, выполняя присущие ему универсальные функции экономически: обеспечение гарантий населению в прожиточном минимуме, пенсиях, защищенности от болезней, безработицы, рисков, преодолении неоправданных разрывов в уровнях доходов и расслоении общества. В тенденции социальная политика государства в этих направлениях не суживается, а расширяется, становится более широким понятием, и в ее сферу входят систематическое регулирование доходов, занятости, социального страхования. Не следует гипертрофировать функции и роль социальной политики государства, но нет положительного смысла и в их умалении: важно теоретически и практически учитывать, что социальная политика по своей природе «экономична» и это исходное направление деятельности органов управления государства по регулированию социально-экономических условий жизни общества. В условиях рынка социальная политика государства становится необходимым условием построения экономики для человека, и это является императивом рыночных реформ, а государство должно стремиться к смягчению негативных и усилению позитивных их последствий, с заранее просчитанным результатом и созданием условий для собственной экономической ответственности граждан.

Следует критически оценить позиции тех авторов, которые считают, что продвижение в благосостоянии предполагает социальную защищенность и справедливость при установлении равенства, т.е. отвергается любая необходимость, возможность и целесообразность его дифференциации. Следуя такой теоретической логике, можно прийти к выводу о том, что вся совокупность решаемых проблем в области благосостояния зависит только от равномерности распределения благ независимо от степени участия в их производстве конкретных индивидов. Последовательный анализ различных направлений экономической теории по вопросам социально-экономического благосостояния в значительной степени расширяет теоретические подходы к оценке взглядов известных в мире отечественных и зарубежных экономистов на указанную проблему. На наш взгляд, в современных условиях необходима концепция многоуровневого анализа и оценки социальноэкономической жизни общества и на этой основе одновременное использование и комбинирование социальнозащитных мероприятий. Недопустимо и даже вредно (могут быть отрицательные последствия) применение «плоских», сиюминутных, слабо обоснованных экономически социальных теорий. Решение социальных вопросов, как часто отмечали классики экономической теории, не могут быть сводимы к устранению отдельных злоупотреблений, к отдельным реформам, введению отдельных норм регулирования экономики, финансов, налогов и т.д. Необходимы системные решения, выработываемые на основе системных знаний проблем.

Нельзя, например, переоценивать экономические возможности решения социальных проблем, но такое обобщение не исключает той реальности, что основой для этого является эффективное развитие экономики, создание необходимых и достаточных экономических предпосылок и условий для обеспечения макроэкономического приоритета в решении конкретных социальных задач. Такой подход к проблемам делает логичным обращение к механизмам обеспечения социальной защиты населения на принципах социальной справедливости.

Экономические методы и меры социальной защиты населения, не способствующие установлению социальной справедливости по отношению к каждому человеку, не могут считаться таковыми по существу, так как экономическое жизнеобеспечение и социальное развитие людей должны находиться в векторе единства их защиты и установления принципов справедливости (социальная защита населения должна быть социально справедливой, но экономически возможной и эффективной, что исключает содержательные ориентиры в нецелесообразности декларирования иждивенческой социальной защиты человека).

Обобщающий теоретический вывод состоит в том, что стратегическая модернизация социального развития экономическим путем может иметь разные варианты, но, по существу, нет необходимости исключать обоснованные по приоритетам и критериям эффективности возрастающей роли рыночной модернизации экономического роста и развития путем систематического реформирования и создания институтов гражданского общества, законодательства, институтов развития, опоры на частную собственность и инициативу, а также мотивации инноваций и нанотехнологий.

Нами отмечалось, что формирование параметров социальной защиты населения испытывает на себе достаточно жесткое влияние трансформационных процессов. Следует, однако, к этому добавить, что характерным для системной трансформации рынка является охват наиболее широкого спектра институциональных преобразований в социально экономической сфере, проявляющихся либо в полной смене, либо

в изменении инструментов и механизмов действия социальной системы, ее процессных форм реализации, а также целевой направленности функционирования. В системной трансформации института социальной защиты заложен глубокий социально-экономический смысл, который включает качественные изменения объекта, субъекта, структуры управления системы социальной защиты, источников ее финансирования и механизмов реализации.

Теоретические подходы к оценке рыночных императивов социальной защиты населения позволяют сделать вывод, что финансовые защитные механизмы социальной жизни населения призваны обеспечивать не всеобщее улучшение жизнеобеспечения населения методами равномерного распределения ресурсов (равенство в благосостоянии любой ценой), а оказывать существенное влияние на эффективность экономического развития, в том числе через специфические приемы и способы налогово-бюджетных решений. Недостаточный учет экономической основы социальной жизни, например, может приводить к таким последствиям налогообложения и бюджетной практики, которые могут разрушить саму социальную систему и применяемые в ней формы, методы, в том числе в решении вопросов занятости, заработной платы, нищеты, бедности, благосостояния. Благосостояние, которое сопровождается выравниванием доходов людей, и благосостояние, уравнивающее эти же доходы, имеет разное социально-экономическое значение.

Экономическое обеспечение рыночных и нерыночных императивов социальной защиты населения базируется на тех действенных экономических факторах и условиях, которые необходимы для нормальной жизнедеятельности отдельных людей, коллективов, государств (обществ, стран), обеспечения формирования, а также развития отношений с минимизацией экономического недостатка и негатива. Социальная защита человека (индивида) аккумулируется в обеспечении его экономически благополучной жизни, имеющей свои конкретные императивы (как индивидуализированные требования), выбор критериев и степень их осознанности. Социальная защита населения имеет как экономическое основание (уровень развитости экономики), так и состояние общей решенности проблем ассоциированной общественной жизни людей. Система социальной защиты населения — это организационно-управленческое обеспечение общественной защищенности населения, определяемое систематической целесообразной экономической деятельностью людей, продуктивностью их труда и разумной природой самих процессов социальной формы жизни.

Управленческие и организационные инновации в системе институциональной защиты населения позволяют не только усиливать активность государственных органов в решении многообразных проблем, но и таким же образом включать в орбиту указанного процесса новые формы и методы предпринимательства, бизнеса. Безусловно, институты, обеспечивающие развитие и устойчивость предпринимательства, более изменчивы, и их влияние тоже сказывается оперативнее на социально-экономической практике. Государственные институты (институты власти) обладают комплексом властно-регулятивных полномочий в сфере социально-экономической практики, механизм же воздействия негосударственных институтов неизбежно связан с реализацией требований рынка, необходимостью изменения вектора его развития в сторону решения проблем социальной обеспеченности жизни людей и их социальной защиты. Отсюда и участие государственных и негосударственных институтов в реализации программ социальной защиты населения — разное, хотя и взаимосвязанное. Обобщение литературных источников и ситуационный анализ, предпринятый нами, позволили выявить и основные причины низкого уровня реализации программ социальной защиты населения обуславливаются отсутствием обоснованного институционального механизма согласования социально-экономических интересов в условиях рыночно-трансформационной экономики.

Недостатки и упущения социально-экономической политики государства в России 90-х гг. часто объясняют неэффективностью выбранных им методов решения возникающих проблем, непониманием их политической сущности и социальной приемлемости. Нам представляется, что теоретически важно учитывать и ряд других характеристик роли и функций государства и его институтов в вырабатываемой и реализуемой социально-экономической политике. В трансформационном периоде выбор модели государственного участия в социально-экономической жизни общества не определяется ее кратковременными преимуществами. Важнее другое — понимание необходимости усиления экономической (прежде всего) роли государства не по признакам исполнения только внешних функций, но и внутренних, т.е. экономически создающих. Государство, с одной стороны, обязано использовать эффективно свою государственную собственность, с другой, максимально способствовать развитию и эффективному использованию частной собственности. Методы при этом могут быть самые разные. Теоретически важно подчеркнуть, что государство, которое не накапливает свое товарное производство (производство товарной продукции не расширяется), нет и не может быть устойчивых социально-экономических перспектив. И, наоборот, государство, имеющее развитое товарное производство, является дополнительным конкурентным экономическим ориентиром для частного капитала, частного предпринимательства в осуществлении его деятельности. Нынешнее российское государство, в лице своих органов управления, на наш взгляд, отходя от активной экономической созидательной роли самого государства, часто уповает на решение проблем путем налогообложения предпринимательских структур и доходов предпринимательства. Однако чрезмерная государственная увлеченность сбором налогов в казну от доходов предпринимательской деятельности приводит к тому,

что вырабатывается (в чиновничьем аппарате) безразличие к экономической деятельности государства за счет его же собственности.

Нами выявлены различные точки зрения на природу использования финансовых методов социальной защиты населения государством. Ряд авторов считают, что государство чрезмерно использует финансовые методы, не считаясь с рыночными экономическими требованиями. Другая часть ученых полагают, что государство использует финансовые методы (особенно налогово-бюджетные) с резко выраженной тенденцией отрицательного влияния распределительного финансового механизма. Есть и другие подходы. Сказанное обращает внимание, прежде всего, на бюджетную составляющую. Нами выявлено, что за последние 15–17 лет в российской практике декларировалось, что все принятые к исполнению бюджеты имели социальную направленность и решали, прежде всего, проблемы социальной защиты. Вместе с тем, ряд известных экономистов крайне критически относятся к такой характеристике бюджетов: федерально-го, субъектов и местных.

Мы обратили внимание на то, что отрицание экономистами социальной сущности бюджетов всех уровней идет в двух направлениях. Первое — основные параметры формирующихся доходов бюджетов складываются за счет источников, которые характеризуются высокой степенью фискальности, имеющей долговременный и нарастающий характер. Второе — наблюдается значительная экономическая необеспеченность социальной жизни, которая также длительно сопровождается низким уровнем жизни основной массы людей, бедностью и т.д. Анализ приведенных выше специфических характеристик позволяет утверждать, что если лишь декларировать социальную защищенность населения бюджетными расходами, но при этом не стремиться к активной экономической практике, в том числе и со стороны государства, то каждый раз будет возникать проблема фискальной основы проводимой социально-бюджетной политики. Мы не хотим тем самым сказать, что не могут меняться методы налогово-бюджетного проведения социальной политики государства. Они-то как раз должны меняться, но проблема заключается в определенности влияния государства на социальные действия всех людей, каждого человека. В этой связи возрастает необходимость государственной формы разработки законов финансового регулирования, учитывающих в полной мере проблематику социальной защиты населения. Российские законы часто финансово не обоснованы, к сожалению. Факт принятия очередного закона, касающегося финансового регулирования, не есть автоматическое решение всех конкретных задач социальной практики, но он должен означать реальную возможность качественного улучшения функционирования налоговой и бюджетной системы. Другими словами, законы налогового и бюджетного регулирования имеют право быть, если они будут оказывать требуемое на определенный момент времени воздействие на эффективность экономической и социальной практики.

В условиях формирования и функционирования рынка многоуровневый подход к социальной защите объективен и определяется многофакторной основой экономического развития. Во-первых, это состояние производственной базы как основы занятости населения. Во-вторых, более пристального внимания заслуживает безработица. Она рассматривается особенно в российской действительности, с разных позиций: какова роль государства в решении ее проблем; какие экономические позиции занимает предпринимательство, каковы «поведенческие» решения и «игры» корпораций. В-третьих, процессы формирования доходов, условия, факторы, определяющие их дифференциацию и неравномерность предложения индивидуального и в целом общественного благосостояния. В-четвертых, это соотношение роли государства (как федерального центра) и регионов в решении социальных вопросов. С одной стороны, российское правительство заявляет, что «социалку» в обиду не даст, а с другой, мы наблюдаем разноразмерное состояние экономик субъектов-регионов, значительную разницу в финансовой обеспеченности, действенности власти в решении реальных проблем и др.

РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ МОТИВАЦИИ

ЖУЛИНА Е.Г.,

кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский государственный социально-экономический университет,
410760, Саратов, ул.Радищева, 89

В статье социально-экономический механизм мотивации развития качества трудовой жизни работников организации рассматривается с позиции процессного и системного подхода.

Ключевые слова: качество трудовой жизни; процесс мотивации; субъекты социально-трудовых отношений; взаимодействия.

In article the social and economic mechanism of motivation of development of quality of working life of workers of the organization is considered from a position of the process and system approach.

Keywords: quality of labor life, motivation process; subjects of sociolabor relations; interactions.

Коды классификатора JEL: J53, J58.

Важнейшим элементом качества жизни населения является качество трудовой жизни, включающее условия и организацию труда в широком смысле, формирующие трудовую активность и обеспечивающие реализацию трудового и творческого потенциала работника с целью удовлетворения потребностей человека как личности и как работника, и на этой основе развитие общества.

Акцентируя внимание на необходимости разработки систем мотивации, в основу которых закладываются определенные процедуры и правила, с помощью которых достигается конечная цель мотивационной системы — развитие качества трудовой жизни работников, нельзя не замечать, что результативность мотивации зависит от эффективности взаимодействий всех субъектов социально-трудовых отношений.

Очевидно, что понимания необходимости идентификации способов развития качества трудовой жизни, закрепления функций и ролей субъектов социально-трудовых отношений в этом процессе не достаточно. Наличие знания не гарантирует позитивных изменений. Необходимо побуждение к изменениям, т.е. к взаимодействиям. Необходима мотивация.

Отличительным свойством качества трудовой жизни является ее полисубъектность, т.е. множественность субъектов социально-трудовых отношений, результатом взаимодействия которых и является качество трудовой жизни в организации. Качество трудовой жизни формируется под воздействием внешней и внутренней среды организации.

Под мотивацией развития качества трудовой жизни мы понимаем процесс создания условий, в рамках которых у субъектов социально-трудовых отношений возникает устойчивая потребность в межсубъектных взаимодействиях в области развития элементов трудовой жизни работников организации.

Таким образом, очевидно, что мотивация развития качества трудовой жизни предстает как мотивация субъектов социально-трудовых отношений к межсубъектным взаимодействиям. В общем виде, субъектом социально-трудовых отношений являются не личности, а социальные группы как носители различных интересов (потребностей), объединенные по социально-ролевому признаку. Поэтому можно говорить об относительной обезличенности субъектов. Цель субъекта — удовлетворение потребностей.

Мотивация как динамический процесс формирования мотивов (определенных потребностей) и создания условий, воздействующих на поведение субъектов социально-трудовых отношений для достижения конкретных целей, может быть представлена в виде пяти следующих одна за другой стадий. Разграничение стадий носит достаточно условный характер, так как по сути обособленных процессов мотивации не существует. Однако для уяснения того, как разворачивается процесс мотивации развития качества трудовой жизни, какова его логика и составные части, можно использовать предлагаемую автором модель.

Первая стадия — актуализация потребностей субъектов социально-трудовых отношений.

Актуализирующиеся потребности работника (группы) опредмечиваются в мотиве, создавая конкретное состояние расположенности действовать определенным образом. Состав актуализируемых потреб-

ностей в значительной степени является ответной реакцией на удовлетворенность или неудовлетворенность качеством трудовой жизни в организации.

Потребности работодателя, в общем виде, сводятся к росту производительности, качества продукции (услуг), экономии используемых ресурсов для обеспечения собственного благосостояния и конкурентоспособности бизнеса, что, по сути, обеспечивается трудовой активностью работников организации. Соответственно, потребности работодателя сводятся к достижению такого качества трудовой жизни, которое побуждает работников к активности, т.е. к его развитию. Условия реализации потребностей работодателя определяются параметрами внешней среды функционирования организации.

Территориальная закреплённость организаций объединяет их в рамках субъектов РФ, общей потребностью которых является стабильное и сбалансированное развитие региона на основе наиболее эффективного использования его ресурсного потенциала, повышение качества жизни населения региона. Для реализации потребности необходимыми условиями являются: наличие эффективного бизнеса (эффективность которого в значительной степени определяется региональной политикой развития предпринимательства) и благоприятствующая региональному развитию государственная политика. Таким образом, формируется региональная внешняя среда развития качества трудовой жизни работников организации.

Потребности государства как субъекта социально-трудовых отношений разнообразны в зависимости от того, в какой ипостаси оно выступает (законодатель, работодатель, защитник интересов и др.). Однако в целом любое социальное государство заинтересовано в эффективной самоидентификации и реализации потенциала наемных работников и работодателей, в повышении качества жизни населения всей страны. Для удовлетворения обозначенных потребностей государство должно обеспечить качественную среду для реализации потенциала других субъектов социально-трудовых отношений.

Вторая стадия — поиск путей удовлетворения актуализированных потребностей субъектов социально-трудовых отношений. На данной стадии происходит пересечение (столкновение) интересов субъектов. Каждый субъект фиксирует, что и какими средствами он может сделать для удовлетворения своих потребностей, т.е. оценивает качество элементов трудовой жизни в организации. Ответное поведение каждого из субъектов может быть различным: либо конструктивное (преобразования во внешней среде и в организации с учетом потребностей); либо деструктивное (усиление авторитаризма, противостояние преобразованиям); либо нейтральное (отсутствие какой-либо реакции на потребности). В результате внешние побудительные силы (качество элементов трудовой жизни) развиваются (улучшаются или ухудшаются) либо остаются неизменными.

Третья стадия — определение структуры взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений, т.е. идентификация направлений действий каждого субъекта с оптимизацией соотношения необходимых средств и результатов. Распределение целенаправленных действий между субъектами исключает дублирование, закрепляет ответственность, позволяет оценить результативность действий отдельного субъекта и его влияние на общее взаимодействие. Результативность определения структуры взаимодействия обосновывается тем, что систематическое воздействие субъектов друг на друга как партнеров и на среду формирования и развития качества трудовой жизни достигается приспособлением действий одного к действиям другого, общностью в понимании проблем и достижении целей, смыслом действий и определенной степенью согласия между ними.

Четвертая стадия — реализация действий субъектов в зависимости от актуализированных потребностей, уровня включенности во взаимодействия субъектов и выбранного на этой основе типа поведения. Реализация действий открывают субъекту возможность удовлетворения потребности.

Пятая стадия — получение результата (снятие потребности) — улучшение качества трудовой жизни. Конструктивные действия субъектов в рамках определенной для достижения конкретной цели структуры взаимодействий нацелены на прогрессивные изменения (совершенствование) элементов трудовой среды и на достижения ими нового качества, удовлетворяющего потребности всех субъектов. Нейтральное поведение — бездействие — напрямую не воздействует на динамику качества трудовой жизни в организации, но косвенно (относительно других) ухудшает его, т.к. не доводит качество элементов трудовой жизни до требований науки, техники, социально-трудовых отношений и развития общества. Очевидно, что деструктивное поведение субъектов не только не способствует развитию качества трудовой жизни, но и препятствует другим субъектам осуществлять прогрессивные изменения.

Таким образом, оценивая новое качественное состояние трудовой жизни работников организации (на основе проведения социально-экономического мониторинга), каждый из субъектов сравнивает его с предыдущим уровнем, делает соответствующие выводы и формирует новые потребности (с учетом удовлетворения в предыдущем цикле мотивации).

Представленные дефиниции со всей очевидностью позволяют рассматривать мотивацию развития качества трудовой жизни как циклический процесс непрерывного взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений и преобразования трудовой жизни. Понятно, что вхождение в состояние равновесности (т.е. полной удовлетворенности трудовой жизнью) и нахождение в ней — непродолжительно.

Отсутствие равновесия (появление неудовлетворенности) — мощная движущая сила — основа (точка отсчета) любой мотивации.

Автор исходит из позиции, что в силу полисубъектности качества трудовой жизни мотивацию развития качества трудовой жизни можно представить как понятие системное, объединяющее три взаимосвязанных и взаимообусловленных блока: 1) мотивация труда работников в организации; 2) мотивация работодателей к развитию качества трудовой жизни работников; 3) мотивация к взаимодействию всех субъектов социально-трудовых отношений.

Такое разделение обосновывается следующими обстоятельствами. Во-первых, первые два выделенных блока (мотивация труда работников (и их групп) в организации и мотивация работодателей к развитию качества трудовой жизни работников) в своей совокупности характеризуют прямые взаимодействия во внутренней среде организации, являющейся объектом мониторинга оценки результата мотивации — нового (развитого) качества трудовой жизни. Во-вторых, качество трудовой жизни — открытая система. Оно развивается под влиянием факторов внешней среды, формируемых взаимодействиями субъектов, не входящих непосредственно в состав организации (субъектов РФ, государства, мирового сообщества). В-третьих, мотивация развития качества трудовой жизни концентрирует все возможные способы удовлетворения потребностей субъектов социально-трудовых отношений, имеющиеся как внутри, так и вне организации. Применение тех или иных способов определяется субъектами в процессе согласования взаимодействий по достижению поставленной цели.

Очевидно, что импульсом к мотивации развития качества трудовой жизни являются неудовлетворенные потребности работников организации, их актуализация. Под мотивацией работников будем понимать внутреннюю мотивацию, которая возникает в случае, когда на основе опредмечивания в мотиве потребностей создается конкретное состояние, определяющее направленность действий, а поведение выступает результатом соответствующей внутренней установки.

В основе мотивации работников лежат мотивы как движущие силы трудовой активности. В основе мотива лежит неудовлетворенная потребность человека. Активностью работника движут потребности, состав которых раскрывают содержательные теории мотивации.

В данном контексте направленность действий работника координируется возможностью удовлетворения своих потребностей в рамках окружающего мира (совокупности элементов трудовой жизни). Трудовую деятельность работник рассматривает как источник получения средств для удовлетворения собственных потребностей. При этом он оценивает свои действия, действия других субъектов и качество элементов трудовой среды с позиции их соответствия возможностям удовлетворения потребностей. Положительный результат проведенной оценки инициирует так называемое личностное самоопределение, реализуемое в форме действий, направленных на удовлетворение потребностей и развитие организации.

Мотивация работодателей к развитию качества трудовой жизни работников часто остается за пределами теорий мотивации. Законодательных норм, определяющих обязанность работодателя мотивировать работников, не существует, равно как нет в законодательстве и самого понятия «мотивация». По нашему мнению, мотивация работодателей — это побуждение к совершению работодателем тех или иных действий, способных направлять поведение работников на достижение целей организации. Действия работодателей заключаются в создании условий (качества трудовой жизни), регулирующих трудовые отношения, в рамках которых у работника появляется потребность к реализации трудового потенциала. Таким образом, организация как социотехническая система предопределяет взаимосвязь между социальной и технической подсистемами, изменение одной закономерно приводит к изменениям другой подсистемы. Работодатель должен чутко реагировать на дисбаланс между ними, чтобы сохранить устойчивость организации. Поэтому, по сути, сама организация оказывает мотивирующее воздействие на работодателя и побуждает его к изменениям. Изменения в организации связаны с ее улучшением, а значит, и с развитием качества трудовой жизни.

Мотивирующие импульсы идут от самих потребностей работодателей (в росте эффективности и конкурентоспособности бизнеса, на основе роста производительности и качества труда работников), от работников (в зависимости от их трудового поведения), от внешней среды (формирующей условия предпринимательства).

Мотивация субъектов социально-трудовых отношений к взаимодействию по развитию качества трудовой жизни является одним из ключевых элементов настройки этих взаимодействий. Мотивы являются основной движущей силой поведения субъектов, побуждающих их к действиям и взаимодействиям, целью которых является получение определенного результата (развития качества трудовой жизни в общем смысле), связанного с удовлетворением потребностей всех субъектов.

В основе мотивационного механизма взаимодействия субъектов лежит образование долгосрочных обменно-деятельностных отношений на базе согласования специфических потребностей. Процесс мотивации взаимодействий может быть представлен в виде встречносогласующихся взаимных действий субъектов, между которыми возникают причинно-следственные, социально-экономические, иерархические, ролевые, функциональные, пространственно-временные связи и отношения, создающие на каждом этапе развития качества трудовой жизни мотивационное поле взаимодействий.

Таким образом, степень эффективности процесса мотивации взаимодействий субъектов определяется целым рядом условий. В качестве основных условий выступают: осознание и реализация взаимодействий в форме социального партнерства; общность целей, подходов к их достижению; взаимопонимание и поддержка; наличие разделяемых всеми субъектами норм отношений и взаимодействий и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука.: В 2 т. Т. 1. М., 1989.
2. Климова В. Совершенствование мотивационного механизма организации // Человек и труд. 2009. № 2.
3. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. СПб.: Питер, 2003.
4. Пономарев И.П. Мотивация работой в организации. М.: Едиториал УРСС, 2004.
5. Роль стратегического управления компанией в ее организационном развитии // Управление изменениями // <http://www.management.com.ua/cm/index.php?type=0&page=1>.
6. Самоукина Н.В. Мотивация руководителя компании // http://www.elitarium.ru/2007/07/23/motivacija_rukovoditelja.
7. Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала // Управление персоналом. М., 2005.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКА БЮДЖЕТНЫХ ЗАКАЗОВ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

ВОРОПАЕВА С.В.,

преподаватель,
Южный федеральный университет, Пилотный Центр госзакупок,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В статье анализируются проблемы функционирования рынка бюджетных заказов в условиях кризиса. Автором обосновываются направления институциональной модернизации рынка бюджетных заказов, предлагаются корректировки показателей эффективности размещения бюджетных заказов.

Ключевые слова: рынок бюджетных заказов; институциональная модернизация.

The article analyzes the problems in the functioning of the market cost of orders in a crisis. The author substantiates the direction of institutional modernization of the market cost of orders, proposed adjustments to performance budget allocation orders.

Keywords: market cost of orders; the institutional model; modernization.

Коды классификатора JEL:

Глобальный финансово-экономический кризис показал, что эффективным инструментом антикризисных программ всех развитых стран выступает существенный рост государственных расходов. Экспансия регулирующей деятельности государства требует формирования новых институтов государственного регулирования, соответствующих современным вызовам глобализации, геополитическим и экономическим реалиям. Проводимые реформы, обеспечивающие устойчивое воспроизводство конкурентных механизмов в общественном секторе, слабо связаны с финансовым обеспечением этих механизмов, начиная с планирования и завершая исполнением бюджетного заказа. Это ставит проблему углубления теоретического анализа принципов, институтов и направлений модернизации рынка бюджетных заказов в ряд актуальных проблем экономической науки.

Цель исследования состоит в том, чтобы на основе теоретического анализа экономической природы, оценки места и роли рынка бюджетных заказов в механизме государственных расходов обосновать принципы, смоделировать институты и предложить направления и инструменты институциональной модернизации рынка бюджетных заказов в посткризисных условиях. Концептуальная постановка проблемы состоит в обосновании предположения о том, что модернизация инструментария размещения бюджетных заказов в условиях институциональных изменений, вызванных информатизацией российской экономики, обуславливает необходимость формирования модели рынка размещения бюджетного заказа, адаптированной к условиям экономики, выходящей из кризиса. Предложенная модель включает:

- ❖ Федеральную контрактную систему как новый институт механизма бюджетных закупок;
- ❖ электронный аукцион, обеспечивающий дистанцирование чиновника от предпринимателя;
- ❖ доминантную роль бюджетных заказов в системе антикризисной поддержки бизнеса.

Достижение поставленной цели обеспечено исследованием ряда проблем.

Первая проблема состоит в оценке воздействия государственных расходов на национальное производство. В рамках решения исследуемой проблемы обоснованы технологии повышения эффективности государственных расходов, объективно необходимые в условиях кризисно низких доходов государства. К ним относятся:

- ◆ жесткая инвентаризация государственных обязательств, прежде всего в социальной сфере;
- ◆ повсеместный переход к бюджетированию, ориентированному на результат;
- ◆ сокращение государственного сектора при повышении эффективности его функционирования;
- ◆ развитие государственно-частного партнерства в инвестиционном процессе.

Это позволило доказать дуализм реализуемой в условиях выхода из кризиса политики в области государственных расходов, которая проявляется как в ее нацеленности на стимулирование внутреннего спроса и рост производства, так и в минимизации бюджетного дефицита и государственного долга.

Вторая проблема состоит в выявлении сущностных характеристик рынка бюджетных заказов как механизма прокьюрента. Анализ системы размещения заказов в рамках решения этой проблемы позволил предложить авторское определение категории «бюджетный заказ», содержательно характеризующей, с одной стороны, форму практической реализации государственных расходов, а с другой — государственные потребности в товарах, работах, услугах, финансируемых из бюджетных средств. Организация российского рынка бюджетных закупок осуществлялась в соответствии с принципами, заложенными в основу прокьюрента: открытость (гласность), равноправие (справедливость), экономичность, эффективность, ответственность [5, с. 4]. В процессе исследования рынка бюджетных заказов дополнительно выделены следующие принципы их размещения: обеспеченность финансовыми ресурсами, структура источников финансирования, масштабность.

Выявлены элементы квазирыночного механизма функционирования рынка бюджетных заказов:

- единственным покупателем выступает государство;
- процедуры размещения бюджетных заказов жестко регламентированы;
- институтом, оформляющим взаимоотношения госзаказчиков и поставщиков, является контракт;
- между государством как заказчиком и поставщиком как агентом объективно существует институциональная проблема агентства.

Третья проблема заключается в выделении этапов формирования российского рынка бюджетных заказов как институционального механизма рационального использования бюджетных средств, а также в оценке последствий реализуемых антимонопольных мер.

Решение этой проблемы осуществлено через исследование институциональной составляющей рынка бюджетных заказов, структурированной на рисунке 1 (составлен автором в процессе исследования институциональной инфраструктуры рынка бюджетных заказов), что позволило дополнительно обосновать необходимость антимонопольного регулирования рынка бюджетных заказов, обеспечивающего повышение степени конкурентности рыночной среды, особенно на новом, выделенном как четвертый, этапе институционализации рынка бюджетных заказов, начавшемся с переходом на электронные торги. Внедрение механизмов электронной торговли выступает в качестве нового, модернизированного институционального инструментария, обеспечивающего прозрачность системы размещения бюджетных заказов, а также снижающего издержки, возникающие при принятии решений и оформлении их в соответствии с юридической практикой хозяйствующих субъектов. Это способствует, с одной стороны, более свободному входу на рынок новых хозяйствующих субъектов, а с другой — входу на рынок ненадежных госпоставщиков, что особенно подчеркивает необходимость институционализации в законодательстве квалификационных требований, предъявляемых к участникам торгов.

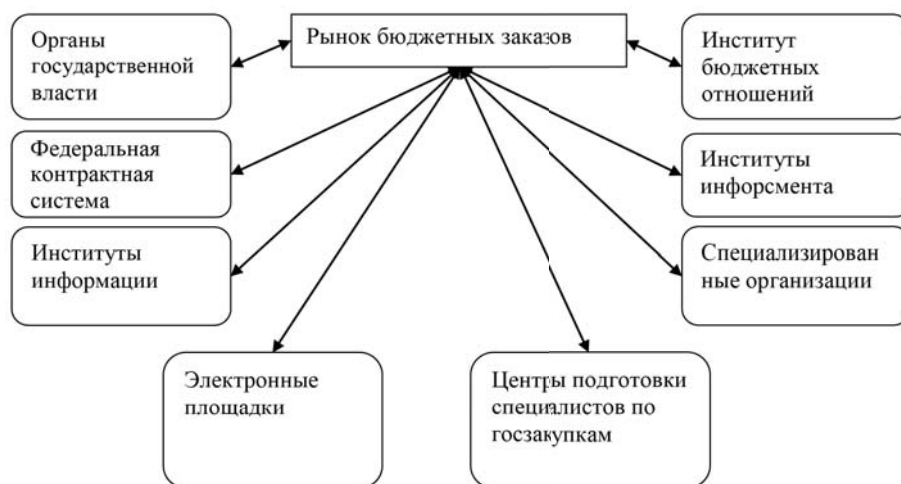


Рис. 1. Институциональная инфраструктура рынка бюджетных заказов.

Проблема 4: «Обосновать Федеральную контрактную систему как новый институт механизма бюджетных закупок, обеспечивающий повышение их эффективности». В рамках исследования данной проблемы обоснована концепция формирования Федеральной контрактной системы как важнейшего направления институциональной модернизации рынка бюджетных заказов на основе завершения процедур информатизации и автоматизации основных контрактных процессов. Структура ФКС описана следующими составляющими: во-первых, это бизнес-процессы и обеспечивающие их подсистемы ФКС; во-вторых, институт государственного заказчика и профессионализация контрактной деятельности; в-третьих — компоненты организационно-функциональной структуры ФКС (Федеральный орган исполнительной власти,

уполномоченный осуществлять координацию в сфере Федеральной контрактной системы; специализированные структуры, участвующие в планировании, координации, информационном обеспечении и надзоре за государственными контрактами; специализированные организации, уполномоченные органы, осуществляющие функции по сопровождению государственного контракта; специализированные структуры, участвующие в аудите контрактной деятельности; уполномоченные банки и иные структуры, выполняющие функции по сопровождению исполнения контрактов; инжиниринговые компании; экспертные структуры, выполняющие функции по профессиональному исполнению бизнес-процессов; операторы информационных ресурсов; в-четвертых — информационная система ФКС [1, с. 25]. В ходе исследования доказано, что интеграция в рамках единого института всего цикла планирования бюджетного заказа, его размещения, контрактации и инфорсмента выступает необходимой предпосылкой повышения качества, обеспечения экономической целесообразности закупок и рационального использования бюджетных средств, о чем свидетельствуют представленные на рисунке 2 результаты опроса государственных заказчиков, осуществленного Пилотным центром госзакупок ЮФУ с участием автора.

Пятая проблема: «Охарактеризовать бюджетирование, ориентированное на результат, как инструмент повышения эффективности использования бюджетных средств».

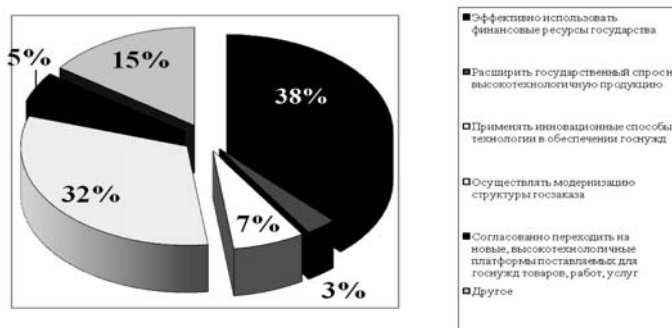


Рис. 2. Последствия введения Федеральной контрактной системы, по мнению государственных заказчиков.

Решение этой проблемы позволило содержательно охарактеризовать бюджетирование, ориентированное на результат, как эффективный метод финансирования бюджетных учреждений в соответствии с государственным заказом, институционализирующим ту или иную общественную потребность. В силу этого бюджетирование, ориентированное на результат, является эффективным методом распределения бюджетных средств между приоритетными направлениями государственной политики, в т.ч. и финансирования программ, большей их прозрачности, снижению риска принятия нерациональных решений. В качестве примера использования метода бюджетирования, ориентированного на результат, можно рассматривать Федеральную целевую программу развития образования на 2006-2010 гг., реализация которой позволила обеспечить создание основных институциональных механизмов модернизации системы образования, сформировать сеть образовательных учреждений и российских регионов, участвующих в инновационном развитии системы образования. Были также сформированы конкурентная среда, группы лидеров для распространения практики модернизации во всей системе образования Российской Федерации [2].

Шестая проблема исследования заключалась в обосновании принципов и направлений посткризисной институциональной модернизации рынка бюджетных заказов, в оценивании роли Федерального казначейства как института инфорсмента использования государственных расходов.

Анализ провалов формируемой посткризисной модели организации рынка бюджетных заказов, представленных в таблице 1, позволил выявить следующие направления институциональной модернизации рынка бюджетных заказов:

- ❖ обеспечение доступности информации о позитивном и негативном опыте реализации госконтрактов;
- ❖ совершенствование показателей оценки эффективности размещения бюджетных заказов;
- ❖ обеспечение рациональной конкурентности рынка;
- ❖ повышение эффективности деятельности Федерального казначейства;
- ❖ расширение практики использования реестра недобросовестных поставщиков как инструмента защиты от рисков;
- ❖ создание реестров субъектов малого предпринимательства и поставщиков с положительной репутацией;
- ❖ мониторинг выполнения госзаказчиками законодательства о размещении заказов.

Создание нового института — поставщиков с положительной репутацией — будет способствовать:

- ◆ Снижению временных издержек для госзаказчиков, поскольку исчезнет необходимость проверки соответствия участников размещения заказа требованиям, предусмотренным законодательством.
- ◆ Снижению рисков получения некачественной продукции от недобросовестного поставщика, поскольку поставщики некачественной продукции не будут иметь доступ к бюджетным заказам.
- ◆ Снижению рисков отказа от заключения контракта со стороны поставщика.
- ◆ Снижению рисков участия в торгах за бюджетный заказ фирм-однодневок и новых фирм.

Таблица 1

Современные проблемы, сложившиеся в системе размещения бюджетных заказов (составлено по: [4])

На стадии размещения заказа	На стадии исполнения заказа
Невозможность гарантировать надлежащее качество закупаемого блага за счет одной только детализации технического задания	Невозможность адаптации контракта к изменению внешних условий
Отсутствие надежной базы для объективного определения начальных цен контрактов	Высокие риски поставки товара ненадлежащего качества
Длительность процедур открытого конкурса/аукциона, приводящая к сбоям в основной деятельности организации заказчика, особенно в условиях отсутствия заявок	Срыв установленных сроков поставки
Риски оппортунистического поведения поставщиков (сознательное занижение цен посредническими фирмами с целью «перебить» контракт у добросовестных поставщиков и потом получить у них или у заказчика отступные за свой отказ от подписания контракта) и невозможность пресечь такое поведение	Ограниченность возможностей заказчика по воздействию на недобросовестного поставщика
Невозможность обеспечить взаимодействие с одним и тем же поставщиком, положительно зарекомендовавшим себя в рамках предшествующих поставок	Некачественное выполнение заказа фирмой с отрицательной репутацией
Необходимость использовать процедуры аукциона для закупок уникального характера	Несоответствие закупленного товара требованиям заказчика

Это позволило выделить субъективные факторы оппортунистического поведения чиновников, провоцирующих возникновение проблемы агентства, и предложить в целях усиления антикоррупционной направленности деятельности Федерального казначейства ужесточение ее административно-технологической регламентации, повышение эффективности внутреннего контроля и самоконтроля, расширение практики использования реестров государственных контрактов, возможные области применения информации которых представлены в таблице 2.

Таблица 2

Использование данных реестра госконтрактов государственными и негосударственными организациями (составлено автором по: [3, с. 22])

№ п/п	Потребители информации	Возможные области применения информации
1.	Правоохранительные, контрольные и надзорные органы	Аналитическое выявление противозаконных схем (например, по ценовому признаку) или нецелевое использование средств
2.	Представители бизнес-сообществ и (или) их объединения	Конъюнктурные анализы и общественный контроль за соблюдением законодательства о закупках
3.	Министерство финансов Российской Федерации и Федеральное казначейство	Оценка принятых участниками бюджетного процесса бюджетных обязательств за счет средств федерального бюджета
4.	Уполномоченные органы государственной власти	Макроэкономические и конъюнктурные анализы
5.	Федеральная антимонопольная служба, Федеральная служба по оборонному заказу	Реализация системы постоянного мониторинга за выполнением государственными заказчиками законодательства о размещении заказов
6.	Государственные заказчики	Определение начальной цены контракта и добросовестных поставщиков (исполнителей, подрядчиков)
7.	Главные распорядители	Повышение информированности о размещении заказов нижестоящих участников бюджетного процесса

Основными антикризисными инструментами в системе бюджетного заказа выступают:

- предоставление преференций отечественным производителям;
- обязательное размещение заказов среди субъектов малого предпринимательства в размерах от 10 до 20% от общей годовой суммы бюджетного заказа.

Таким образом, современная модель, построенная на основе базовых принципов функционирования системы госзаказа и информационной составляющей, безусловно, нуждается в модернизации. Первоочередными мерами должны стать изменения, касающиеся развития добросовестной конкуренции и соблюдения принципа справедливости, а также повышения эффективности расходования бюджетных средств. В этой связи предложены следующие корректировки показателей эффективности размещения бюджетных заказов:

- 1) показатели частоты применения процедур размещения заказов и количества их размещений определенным способом по отношению к общему их количеству целесообразно скорректировать с учетом представления на официальных сайтах информации обо всех проведенных процедурах;
- 2) показатели средней цены заключенных контрактов необходимо использовать для анализа рынка государственными заказчиками при планировании бюджетных заказов;
- 3) показатели, характеризующие конкурентную среду рынка бюджетных заказов, целесообразно представлять на едином информационном портале в целях обеспечения доступа к федеральным заказам;
- 4) показатели абсолютной и относительной экономии бюджетных средств по сравнению с запланированными расходами целесообразно разделить на оценку экономии бюджетных средств по каждой проведенной процедуре.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анчишкина О.В. ФКС: новые возможности для развития публичного (государственного и муниципального) заказа на пространстве таможенного союза // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение. 2010. № 20.
2. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы (Проект) // www.edu.novgorod.ru/.
3. Прокофьев С.Е. О повышении эффективности кассового управления финансовыми ресурсами федерального бюджета // Финансы. 2010. №3.
4. Система госзакупок: на пути к новому качеству: докл. Гос. ун-та — Высшей школы экономики / Рук. проекта А.А. Яковлев. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
5. Guidelines: Procurement of Goods, Works & Services. The World Bank. CGIAR Centers. October. 2001.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ В МОДЕЛИРОВАНИИ «ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ» ПОРТФЕЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ

КУРДЮКОВ С. И.,

доктор экономических наук, профессор,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru;

ДЖАНГИРОВ А.П.,

кандидат технических наук, доцент,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

Проведен анализ целесообразности хеджирования рисков, связанных с меняющимися инвестиционными возможностями, и доказано, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности следует хеджировать только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрата рыночных цен риска.

Ключевые слова: моделирование; хеджирование инвестиционных рисков; процентная ставка.

The paper analyses the expediency of hedging risks, associated with changing investment opportunities. We prove that investors with time-additive utility functions must only hedge stochastic variations in the short-term interest rate and in the squared market prices of risk.

Keywords: modeling; hedging of investment risks; interest rate.

Коды классификатора JEL: G11, G24.

В последнее время теория и практика выбора оптимального финансового портфеля столкнулась с отличительной чертой современных финансовых рынков: стохастичностью эволюции инвестиционной среды — краткосрочной процентной ставки, цен рискованных активов, ожидаемых ставок доходности, вариационно-ковариационной матрицы доходностей по рискованным активам, ожидаемой скорости изменения дохода инвестора вне финансового рынка, ковариации или корреляции между перечисленными переменными. Отмеченные особенности существенно влияют на оптимальный выбор инвестора, который может существенно отличаться от классической портфельной теории Марковица — Шарпа — Тобина [2, 3, 4, 5].

В работе [1] в явном аналитическом виде получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос инвестора и портфель хеджирования) как функции рискованных премий, волатильностей цен рискованных активов и характеристик функции полезности инвестора, позволяющие агенту финансового рынка непрерывно реструктуризовывать портфель в соответствии со стохастически меняющимися инвестиционными возможностями. Исследованы свойства оптимальных стратегий.

В настоящей работе при функции полезности с постоянным относительным неприятием риска предложен подход к определению замкнутых оптимальных решений инвестирования и потребления в широком классе стохастических моделей эволюции параметров инвестиционной среды. Проведен анализ целесообразности хеджирования рисков, связанных с меняющимися инвестиционными возможностями, и доказано, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности следует хеджировать только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрата рыночных цен риска.

Возможны три ситуации: (1) инвестор извлекает полезность только из потребления, (2) инвестор извлекает полезность только из конечного капитала, и (3) инвестор извлекает полезность и из промежуточного потребления, и из конечного капитала. Можно решить все три задачи одновременно, вводя параметры-индикаторы, равные 0 или 1. Положим,

$$u(c) = \varepsilon_1 \frac{c^{1-\gamma}}{1-\gamma}, \quad \bar{u}(W) = \varepsilon_2 \frac{W^{1-\gamma}}{1-\gamma},$$

где γ — коэффициент относительного неприятия риска [6]. Трём описанным выше ситуациям соответствуют значения: (1) $\varepsilon_1 = 1, \varepsilon_2 = 0$, (2) $\varepsilon_1 = 0, \varepsilon_2 = 1$, (3) $\varepsilon_1 = \varepsilon_2 = 1$. Запишем неявную функцию полезности:

$$J(W, x, t) = \sup_{(c_s, \pi_s)_{s \in [t, T]}} E_{W, x, t} \left[\varepsilon_1 \int_t^T e^{-\delta(s-t)} \frac{c_s^{1-\gamma}}{1-\gamma} ds + \varepsilon_2 e^{-\delta(T-t)} \frac{W_T}{1-\gamma} \right]. \quad (1)$$

В силу линейности динамики капитала (3) естественно предположить, что если стратегия (c^*, π^*) оптимальна при капитале W_t^* и переменной состояния x , то стратегия (kc^*, π^*) будет оптимальна при капитале kW_t^* и переменной состояния x . Тогда

$$\begin{aligned} J(kW, x, t) &= E_t \left[\varepsilon_1 \int_t^T e^{-\delta(s-t)} \frac{(kc_s^*)^{1-\gamma}}{1-\gamma} ds + \varepsilon_2 e^{-\delta(T-t)} \frac{(kW_T^*)^{1-\gamma}}{1-\gamma} \right] = \\ &= k^{1-\gamma} E_t \left[\varepsilon_1 \int_t^T e^{-\delta(s-t)} \frac{(c_s^*)^{1-\gamma}}{1-\gamma} ds + \varepsilon_2 e^{-\delta(T-t)} \frac{(W_T^*)^{1-\gamma}}{1-\gamma} \right] = k^{1-\gamma} J(W, x, t), \end{aligned}$$

т.е. неявная функция полезности однородна степени $1-\gamma$ по капиталу. Подставляя $k = \frac{1}{W}$ и преобразуя, получаем

$$J(W, x, t) = \frac{g(x, t)^\gamma W^{1-\gamma}}{1-\gamma}, \quad (2)$$

где $g(x, t)^\gamma = (1-\gamma) J(1, x, t)$. Из конечного условия $J(W, x, T) = \varepsilon_2 \frac{W^{1-\gamma}}{1-\gamma}$ имеем $g(x, T)^\gamma = \varepsilon_2$, что эквивалентно $g(x, T) = \varepsilon_2$ при $\varepsilon_2 = 1(0)$.

Соответствующие производные от J равны:

$$J_W(W, x, t) = g(x, t)^\gamma W^{-\gamma},$$

$$J_{WW}(W, x, t) = -\gamma g(x, t)^\gamma W^{-\gamma-1},$$

$$J_x(W, x, t) = \frac{\gamma}{1-\gamma} g(x, t)^{\gamma-1} g_x(x, t) W^{1-\gamma},$$

$$J_{xx}(W, x, t) = -\gamma g(x, t)^{\gamma-2} g_x(x, t)^2 W^{1-\gamma} + \frac{\gamma}{1-\gamma} g(x, t)^{\gamma-1} g_{xx}(x, t) W^{1-\gamma}, \quad (3)$$

$$J_{Wx}(W, x, t) = \gamma g(x, t)^{\gamma-1} g_x(x, t) W^{-\gamma},$$

$$\frac{\partial J}{\partial t}(W, x, t) = \frac{\gamma}{1-\gamma} g(x, t)^{\gamma-1} \frac{\partial g}{\partial t}(x, t) W^{1-\gamma}.$$

Оптимальная инвестиционная стратегия принимает вид:

$$\Pi(W, x, t) = \frac{1}{\gamma} (\sigma(x, t)^T)^{-1} \lambda(x) + \frac{g_x(x, t)}{g(x, t)} (\sigma(x, t)^T)^{-1} v(x), \quad (4)$$

а оптимальная стратегия потребления определяется соотношением:

$$C(W, x, t) = \varepsilon_1 \frac{W}{g(x, t)} \quad (5)$$

(если инвестор не извлекает полезности из промежуточного потребления, $C \equiv 0$). Из (5) следует, что оптимальное потребление представляет собой зависящую от времени и переменной состояния часть капитала.

Оптимальные доли капитала, размещаемые в различные рисковые активы, как следует из (4), не зависят от капитала, но зависят от состояния и времени.

Подставляя производные (3) в уравнение (11) и упрощая, получаем, что функция $g(x, t)$ должна являться решением следующего дифференциального уравнения в частных производных:

$$\begin{aligned} 0 = & \varepsilon_1 - \left(\frac{\delta}{\gamma} - \frac{1-\gamma}{\gamma} r(x) - \frac{1-\gamma}{2\gamma^2} \lambda(x)^T \lambda(x) \right) g(x, t) + \\ & + \frac{\partial g}{\partial t}(x, t) + \left(m(x) + \frac{1-\gamma}{\gamma} \lambda(x)^T v(x) \right) g_x(x, t) + \\ & + \frac{1}{2} g_{xx}(x, t) (v(x)^T v(x) + v\epsilon(x)^2) - \frac{1}{2} (1-\gamma) v\epsilon(x)^2 \frac{g_x(x, t)^2}{g(x, t)} \end{aligned} \quad (6)$$

с конечным условием $g(x, T) = \varepsilon_2$. Анализ показывает, что уравнение (6) имеет замкнутые решения в широком классе аффинных и квадратичных моделей (т.е. если $r(x)$, $\lambda(x)^T \lambda(x)$, $m(x)$, $v(x)^T \lambda(x)$, $v(x)^T v(x)$ и $v\epsilon(x)^2$ являются аффинными или квадратичными функциями x).

Применяя описанную процедуру к задаче с логарифмической полезностью, получаем $J_{Wx}(W, x, t) = 0$, и оптимальная стратегия инвестора принимает вид

$$\begin{pmatrix} \Pi_0(W, x, t) \\ \Pi(W, x, t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 - N^T (\sigma(x, t)^T)^{-1} \lambda(x) \\ (\sigma(x, t)^T)^{-1} \lambda(x) \end{pmatrix}, \quad (7)$$

где Π_0, Π — доли капитала, размещаемого в безрисковый и рисковые активы, соответственно. Из (7) видно, что инвестор с логарифмической полезностью не хеджирует стохастические изменения инвестиционных возможностей.

Рассмотрим обобщение модели на ситуацию, когда переменная состояния x имеет размерность k и следует диффузионному процессу

$$dx_t = m(x_t) dt + v(x_t)^T dz_t + v\epsilon(x_t) dz\epsilon_t, \quad (8)$$

где m — вектор-функция размерности k , v и $v\epsilon$ — функциональные матрицы размерности $n \times k$ и $k \times k$, соответственно, $z\epsilon$ — стандартное броуновское движение размерности k , не зависящее от z . Уравнение Беллмана принимает вид:

$$\begin{aligned} \delta J(W, x, t) = & \sup_{c \geq 0, \pi \in R^n} \left\{ u(c) + \frac{\partial J}{\partial t}(W, x, t) + J_W(W, x, t) (W[r(x) + \pi^T \sigma(x, t) \lambda(x)] - c) + \right. \\ & + \frac{1}{2} J_{WW}(W, x, t) W^2 \pi^T \sigma(x, t) \sigma(x, t)^T \pi + J_x(W, x, t)^T m(x) + \\ & \left. + \frac{1}{2} tr(J_{xx}(W, x, t) [v(x)^T v(x) + v\epsilon(x) v\epsilon(x)^T]) + W \pi^T \sigma(x, t) v(x) J_{Wx}(W, x, t) \right\} \end{aligned} \quad (9)$$

Максимизация правой части (9) относительно c и π приводит к следующим (пробным) оптимальным стратегиям потребления и инвестирования:

$$\begin{aligned} c_t^* &= C(W_t^*, x_t, t), \\ C(W, x, t) &= I(J_W(W, x, t)); \\ \pi_t^* &= \Pi(W_t^*, x_t, t), \\ \Pi(W, x, t) &= - \frac{J_W(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)} (\sigma(x, t)^T)^{-1} \lambda(x) - (\sigma(x, t)^T)^{-1} v(x) \frac{J_{Wx}(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)}. \end{aligned}$$

Можно представить последний член в виде суммы членов, по одному на каждую компоненту переменной состояния:

$$\Pi(W, x, t) = -\frac{J_W(W, x, t)}{WJ_{WW}(W, x, t)}(\sigma(x, t)^T)^{-1}\lambda(x) - \sum_{j=1}^k (\sigma(x, t)^T)^{-1} \begin{pmatrix} v_{1j}(x) \\ v_{2j}(x) \\ \dots \\ v_{nj}(x) \end{pmatrix} \frac{J_{Wx_j}(W, x, t)}{WJ_{WW}(W, x, t)}. \quad (10)$$

Каждое из слагаемых в сумме интерпретируется как вложение капитала, хеджирующее изменение в одной компоненте переменной состояния. Поэтому в рассматриваемом случае имеет место разделение портфеля на $k + 2$ фонда: капитал инвестируется в безрисковый актив, спекулятивный фонд и k фондов хеджирования.

Подставляя стратегии c_i^* и π_i^* обратно в уравнение Беллмана, получаем уравнение в частных производных второго порядка:

$$\begin{aligned} \delta J(W, x, t) = & u(I(J_W(W, x, t))) - J_W(W, x, t)I(J_W(W, x, t)) + \\ & + \frac{\partial J}{\partial t}(W, x, t) + r(x)WJ_W(W, x, t) - \frac{1}{2} \frac{J_W(W, x, t)^2}{J_{WW}(W, x, t)} \lambda(x)^T \lambda(x) + \\ & + J_x(W, x, t)^T m(x) + \frac{1}{2} tr(J_{xx}(W, x, t)[v(x)^T v(x) + v\epsilon(x)v\epsilon(x)^T]) - \\ & - \frac{1}{2J_{WW}(W, x, t)} J_{Wx}(W, x, t)^T v(x)v(x)^T J_{Wx}(W, x, t) - \\ & - \lambda(x)^T v(x) \frac{J_W(W, x, t)J_{Wx}(W, x, t)}{J_{WW}(W, x, t)}. \end{aligned} \quad (11)$$

При функции полезности с постоянным относительным неприятием риска решение уравнения (11) можно найти в виде:

$$J(W, x, t) = \frac{g(x, t)^\gamma W^{1-\gamma}}{1-\gamma}. \quad (12)$$

Функция (12) действительно будет решением уравнения Беллмана, если функция $g(x, t)$ является решением следующего дифференциального уравнения в частных производных:

$$\begin{aligned} 0 = \varepsilon_1 - & \left(\frac{\delta}{\gamma} - \frac{1-\gamma}{\gamma} r(x) - \frac{1-\gamma}{2\gamma^2} \lambda(x)^T \lambda(x) \right) g(x, t) + \\ & + \frac{\partial g}{\partial t}(x, t) + \left(m(x) + \frac{1-\gamma}{\gamma} v(x)^T \lambda(x) \right)^T g_x(x, t) + \\ & + \frac{1}{2} tr(g_{xx}(x, t)[v(x)^T v(x) + v\epsilon(x)v\epsilon(x)^T]) - \\ & - \frac{1}{2} (1-\gamma) g_x(x, t)^{-1} g_x(x, t)^T v\epsilon(x)v\epsilon(x)^T g_x(x, t) \end{aligned}$$

с конечным условием $g(x, T) = \varepsilon_2$. Оптимальная инвестиционная стратегия и стратегия потребления тогда определяются выражениями:

$$\Pi(W, x, t) = \frac{1}{\gamma} (\sigma(x, t)^T)^{-1} \lambda(x) + \frac{1}{g(x, t)} (\sigma(x, t)^T)^{-1} v(x) g_x(x, t), \quad (14)$$

$$C(W, x, t) = \frac{W}{g(x, t)}. \quad (15)$$

Из анализа, проведенного выше, может показаться, что инвесторы должны хеджировать все переменные, влияющие на r_t , μ_t и σ_t , но в действительности это не так. Покажем, что инвестору имеет смысл хеджировать только те риски, которые влияют на r_t и λ_t .

Рассмотрим инвестора, выбирающего непосредственно «вектор волатильности капитала» $\Phi_t = \sigma_t^T \pi_t$, вместо вектора π_t . В этих обозначениях капитал эволюционирует следующим образом:

$$dW_t = W_t \left[r_t + \Phi_t^T \lambda_t \right] dt - c_t dt + W_t \Phi_t^T dz_t.$$

Неявная функция полезности имеет вид:

$$J_t = \sup_{(c, \Phi)} E_t \left[\int_t^T e^{-\delta(s-t)} u(c_s) ds + e^{-\delta(T-t)} u(W_T) \right].$$

Заметим, что задача оптимизации не включает μ_t или σ_t . Предполагая теперь, что существует переменная x_t , так что

$$r_t = r(x_t), \lambda_t = \lambda(x_t),$$

имеем $J_t = J(W_t, x_t, t)$, и можно использовать метод динамического программирования.

Для многомерной переменной x получаем оптимальный вектор волатильности капитала:

$$\Phi_t = - \frac{J_W(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)} \lambda(x_t) - v(x) \frac{J_{Wx}(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)}. \quad (16)$$

Следовательно, оптимальная портфельная стратегия имеет вид:

$$\pi_t = - \frac{J_W(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)} (\sigma^T)^{-1} \lambda(x_t) - (\sigma^T)^{-1} v(x) \frac{J_{Wx}(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)}. \quad (28)$$

Из этого анализа можно заключить, что инвестор должен будет хеджировать только переменные, влияющие на краткосрочную процентную ставку и рыночные цены риска (это, конечно, справедливо только в рамках рассматриваемой постановки задачи: например, инвестор со стохастическим трудовым доходом будет также хеджировать связанный с ним риск). Стохастические изменения в μ_t и σ_t интересны только с точки зрения их влияния на стохастические изменения рыночной цены риска! Можно представить финансовый рынок, на котором волатильности изменяются стохастически, но ожидаемые доходности по рисковому активу следуют изменениям волатильностей, так что рыночная цена риска постоянна во времени. На таком рынке ни один агент не будет оптимально хеджировать изменения волатильностей и ожидаемых доходностей. Матрица волатильностей рискованных активов σ_t оказывает влияние, когда агент хочет найти портфель π_t , генерирующий желаемый вектор волатильности капитала Φ_t .

Этот результат может быть усилен следующим образом. Рассмотрим дифференциальное уравнение (13). Предположим, что r_t и $\lambda_t^T \lambda_t$ и, следовательно, коэффициент при $g(x, t)$ не зависят от x . Тогда функция $g(t)$, удовлетворяющая обыкновенному дифференциальному уравнению

$$0 = \varepsilon_1 - \left(\frac{\delta}{\gamma} - \frac{1-\gamma}{\gamma} r(t) - \frac{1-\gamma}{2\gamma^2} \lambda(t)^T \lambda(t) \right) g(t) + g'(t)$$

и условию $g(T) = \frac{1}{\varepsilon_2}$, будет также удовлетворять уравнению в частных производных (13). Таким образом, в этом случае решение $g(x, t)$ уравнения (13) не зависит от x . Следовательно, спрос на хеджирование в стратегии (14) исчезает. Другими словами, инвестор будет хеджировать только стохастические изменения, влияющие на краткосрочную процентную ставку r_t и на квадрат рыночных цен риска:

$$\lambda_t^T \lambda_t = (\mu_t - r_t N)^T (\sigma_t \sigma_t^T)^{-1} (\mu_t - r_t N).$$

Подытожим полученные результаты в следующем утверждении.

Утверждение. Инвесторы, характеризующиеся аддитивной по времени функцией полезности, хеджируют только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки r_t и квадрата рыночных цен риска $\lambda_t^T \lambda_t$.

Этот результат допускает следующую интуитивную интерпретацию. «Касательный» портфель определяется соотношением:

$$\pi_t = \frac{1}{N^T (\sigma_t^T)^{-1} \lambda_t} (\sigma_t^T)^{-1} \lambda_t.$$

Ожидаемая избыточная доходность по «касательному» портфелю равна

$$(\pi_t)^T (\mu_t - r_t N) = \frac{1}{N^T (\sigma_t^T)^{-1} \lambda_t} \lambda_t^T \lambda_t.$$

Волатильность «касательного портфеля» определяется выражением:

$$\sqrt{(\pi_t)^T \sigma_t \sigma_t^T \pi_t} = \frac{1}{N^T (\sigma_t^T)^{-1} \lambda_t} \sqrt{\lambda_t^T \lambda_t}.$$

Наклон мгновенной рыночной линии поэтому равен $\sqrt{\lambda_t^T \lambda_t}$ (в модели с единственным рисковым активом $\lambda_t = (\mu_t - r_t) / \sigma_t$, $\sqrt{\lambda_t^T \lambda_t} = \sqrt{\lambda_t^2} = \lambda_t$). В статической постановке оптимальный портфель определяется положением рыночной линии, т.е. (1) безрисковой процентной ставкой r и (2) наклоном, который равен коэффициенту Шарпа для «касательного» портфеля. Поэтому естественно, что для инвесторов в динамической модели представляют интерес изменения только этих двух переменных.

Итак, в работе показано, что проблема определения оптимальных стратегий инвестирования и потребления с учетом стохастической динамики цен рискованных активов и стохастической эволюции параметров инвестиционной среды может быть решена в замкнутой форме. Для широкого класса моделей предложен метод сведения уравнения в частных производных, характеризующего оптимальные портфельные веса (как функции волатильностей, краткосрочной процентной ставки, инвестиционного горизонта и коэффициента относительного неприятия риска), к обыкновенному дифференциальному уравнению, решение которого может быть найдено в аналитическом виде при конкретных спецификациях. Проведен анализ целесообразности хеджирования рисков, влияющих на параметры инвестиционной среды, и выяснено, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности оптимально хеджировать только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрат рискованной премии по рискованным активам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Джангиров А.П. Моделирование и оптимизация портфельных стратегий с учетом текущего потребления. 1. Базовая модель и свойства оптимальных стратегий // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2010. № 4.
2. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. СПб.: Питер, 2000.
3. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск. М.: «ИНФА-М», 1994.
4. Четыркин Е.М. Финансовая математика. М.: Дело, 2002.
5. Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. М.: ИНФА-М, 2003.
6. Arrow K.J. The theory of risk aversion // Essays in the Theory of Risk — Bearing / Ed. by K.J. Arrow, Amsterdam: North-Holland, 1971.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

УРАЗОВА С.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: urazova@inbox.ru

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методологии анализа российской банковской системы. Сделаны соответствующие предложения, предполагающие анализ свойств банковской системы, процессов в данных системах, а также циклических колебаний, характерных для развития банковской системы.

Ключевые слова: банковская система; методология анализа; системный анализ; процессы; цикл.

The article deals with improving the methodology of the analysis of the Russian banking system. Proposals are made in the main areas for improvement, involving the analysis of the properties of the banking system, compliance of the banking system the parameters of economic development, the processes in these systems, cyclical fluctuations, characteristic for the development of banking system.

Keywords: banking system; analysis methodology; systems analysis; processes; cycle.

Коды классификатора JEL: G21.

Одним из наиболее актуальных для российского банковского сообщества вопросов в настоящее время является доработка проекта «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» [3]. Это актуализирует рассмотрение методологических вопросов, связанных с проведением комплексного анализа развития банковской системы, поскольку построение эффективных планов и прогнозов возможно лишь на базе адекватного всестороннего анализа динамики и современного состояния системы.

Учитывая применяемые в РФ подходы к проведению анализа банковской системы, представляется важным совершенствование методологии анализа российской банковской системы по следующим основным направлениям: анализ характеристик, отражающих свойства банковской системы; анализ соответствия динамики функционирования данной системы параметрам экономического развития страны; анализ процессов в банковской системе; анализ циклических колебаний, характерных для развития системы. Остановимся подробнее на каждом из указанных направлений (см. рис. 1).

Для разработки методологических основ анализа свойств банковской системы будем ориентироваться на перечень основных свойств систем [4, с. 117–119]: наличие совокупности элементов, которые при определенных условиях могут рассматриваться как системы; наличие существенных связей между элементами, превосходящих по интенсивности связи этих элементов с элементами, не входящими в данную систему; существование интегративных свойств, т.е. присущих системе в целом, но не свойственных ни одному из элементов в отдельности; наличие определенной организации. В интересах проведения анализа динамики развития банковской системы наибольший интерес представляют первые три из указанных свойств.

С целью осуществления углубленного анализа совокупности элементов (или состава) банковской системы целесообразно проведение аналитических процедур в следующих основных направлениях:

- анализ динамики количественных показателей организаций, входящих в состав Банка России (территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, полевые учреждения и т.д. с характеристикой их принадлежности);
- анализ динамики показателей состава банковской системы, в том числе — по видам кредитных организаций, их организационной форме, собственности на капитал, размеру капитала, размеру активов, специализации деятельности, количеству филиалов;
- анализ, основанный на типизации банков, осуществленной посредством использования методов кластеризации. Следует отметить наличие различных подходов к решению данной за-

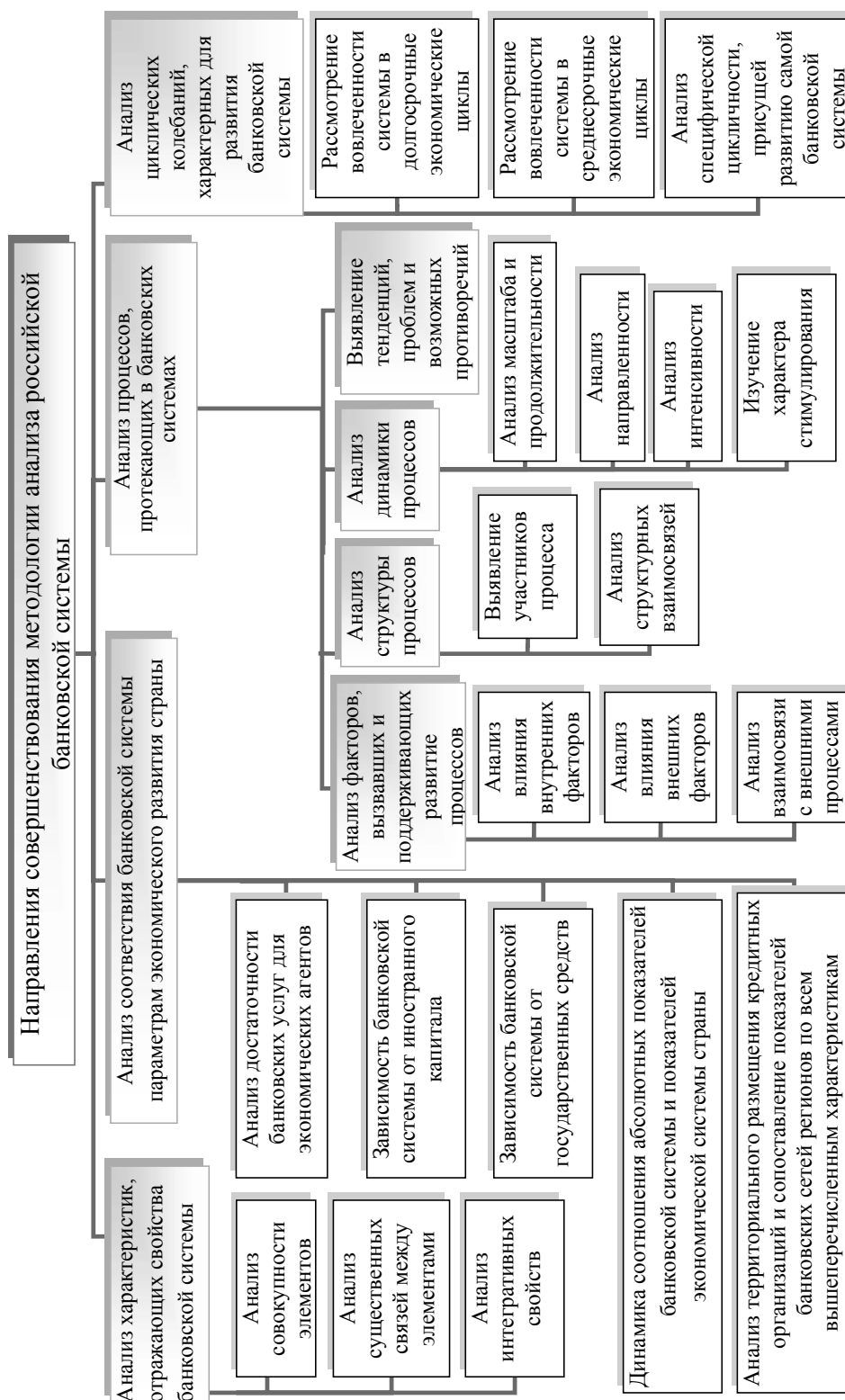


Рис. 1. Направления совершенствования методологии анализа российской банковской системы

дачи, разработанных, в частности, Мариевым О.С. (кластерный анализ, ориентированный на выявление типичных стратегий деятельности банков)[2, с. 19–21], Гимади И.Э., Луговцовым Р.Ю. и Петуховым С. В. (на основе методологии самоорганизующихся нейронных сетей Кохонена)[1], Черных А.А. (кластеризация банков для последующей оценки стабильности структуры банковской системы на основе матрицы переходов по кластерам)[6, с. 4–18];

- г) выявление типичного для банковской системы банка и типичной небанковской кредитной организации. Решение данной задачи возможно, как минимум, двумя методами. Во-первых, на основе такого статистического показателя, как мода, определяемого по ряду основных показателей работы кредитных организаций, в том числе капиталу, активам, объемам кредитов, объемам депозитов, количеству филиалов. При этом следует исходить из необходимости изначального деления банков на ряд групп по значениям каждого показателя. Таким образом, статистическая мода должна находиться уже на основе данных о группах банков. Во-вторых, возможно использование метода кластеризации для определения типичного банка исходя из тех же показателей.

Анализ существенных связей между элементами, превосходящих по мощности связи этих элементов с элементами, не входящими в данную систему, должен включать:

а) в части анализа связей между Банком России и кредитными организациями рассмотрение таких аспектов, как:

- динамика количества кредитных организаций (в том числе банков и небанковских кредитных организаций) и филиалов (инорегиональных и региональных кредитных организаций), обслуживаемых каждым территориальным управлением в разрезе расчетно-кассовых центров (РКЦ);
- интенсивность операций, осуществляемых между ЦБ РФ и кредитными организациями, в аспекте видов операций и видов кредитных организаций. При этом интенсивность может быть оценена исходя из объемов и количества операций, проводимых за определенный промежуток времени;

б) в части связей между кредитными организациями анализ, как минимум, следующих основных видов взаимосвязей: между небанковскими кредитными организациями и банками, между кредитными организациями региона и филиалами инорегиональных кредитных организаций, между региональными кредитными организациями, между филиалами инорегиональных кредитных организаций в рамках одного региона. При этом необходимо акцентировать внимание на синергетических связях (в том числе направленных на создание новых объектов инфраструктуры банковской системы, реализуемых в рамках уже существующих ассоциаций и объединений кредитных организаций), связях порождения, преобразования, строения, функционирования, развития.

В ходе анализа интегративных свойств основное внимание должно быть уделено таким свойствам, как: самоорганизация (приводящая, в частности, к созданию банковских ассоциаций, формированию подсистем, объединяющих кредитные организации отдельных видов); функционирование системы банковских безналичных платежей; организация налично-денежного обращения на территории всей страны; развитие межбанковского рынка, развитие рынка банковских долговых обязательств; возможность осуществления целенаправленного кредитного воздействия на функционирование экономики страны.

В рамках следующего направления анализа, предполагающего рассмотрение соответствия динамики функционирования банковской системы параметрам экономического развития страны, целесообразно проведение анализа в таких аспектах, как:

- ◆ достаточность банковских услуг для удовлетворения потребностей экономических агентов. При этом могут быть рассчитаны такие показатели, как удельный вес банковских кредитов предприятиям в общем объеме привлекаемых предприятиями кредитных ресурсов; соотношение объемов депозитов, привлеченных от физических лиц, к предоставленным им кредитам (аналогичный показатель может быть рассчитан и по юридическим лицам); объем депозитов, привлеченных от физических лиц в расчете на одного жителя; объем кредитов, предоставленных физическим лицам, в расчете на одного жителя; соотношение объемов кредитов, предоставленных предприятиям, к совокупному объему основных и оборотных средств предприятий;
- ◆ зависимость банковской системы от иностранного капитала в процессе удовлетворения потребностей физических и юридических лиц в заемных средствах. В данном случае возможен расчет следующих показателей: отношение объемов кредитов, предоставленных банками без иностранного участия в капитале, к объемам кредитов, выданных банками с иностранным участием в капитале; отношение кредитов, привлеченных банками от нерезидентов, к объемам кредитов, предоставленных российскими банками резидентам;
- ◆ зависимость банковской системы от государственных средств в части формирования долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных ресурсов для реализации кредитной функции и поддержания ликвидности системы. В связи с этим могут быть использованы такие показатели, как отношение объемов средств, размещаемых от имени государства в кредитных организациях, к общему объему средств, привлекаемых кредитными организациями. Данный показатель может быть рассчитан по различным срокам и видам размещаемых средств;

- ◆ динамика соотношения абсолютных показателей банковской системы и показателей функционирования экономической системы в целом. Для проведения анализа возможно применение следующих показателей: отношение банковских активов, предоставленных кредитов, привлеченных депозитов, а также капитала к ВВП. Поскольку одним из важнейших направлений развития российской экономики является ее инновационная модернизация, представляется важным проведение анализа включенности банковской системы в инновационные процессы. В связи с этим целесообразно ввести следующие показатели: доля кредитов, предоставляемых на инновационные проекты в общем объеме кредитов; доля кредитов, предоставляемых на инновационные проекты в общем объеме банковских кредитов, предоставленных юридическим лицам; доля банковских кредитов в общем объеме вложений в инновационные проекты; отношение совокупного объема кредитов, предоставленных под инновационные проекты, к ВВП;
- ◆ территориальное размещение кредитных организаций и сопоставление показателей банковских сетей регионов по всем вышеперечисленным характеристикам. При этом могут быть рассчитаны дополнительно такие показатели, как плотность сети кредитных организаций, определяемая как отношение количества кредитных организаций и их филиалов в расчете на 100 тыс. жителей; отношение количества региональных банков и их филиалов к количеству инорегиональных филиалов кредитных организаций; соотношение объемов кредитов, предоставленных региональными банками и филиалами инорегиональных банков (возможен также расчет показателей отдельно для физических и юридических лиц); отношение депозитов и прочих средств, привлеченных региональными банками, к средствам, привлеченным в регионе филиалами инорегиональных кредитных организаций.

В ходе анализа процессов, протекающих в банковской системе, представляется целесообразным исходить из специфики процессов. С этой целью выделим следующие типы процессов: процессы управления банковской системой; взаимодействия между кредитными организациями; процессы, отражающие основное функциональное назначение банковской системы, связанное с взаимодействием кредитных организаций и их клиентов; процессы развития сети кредитных организаций.

Каждый тип процессов в банковской системе имеет свои особенности, которые должны учитываться в ходе формирования методик анализа данных процессов. Однако наибольшей специфичностью в части возможного применения подходов к анализу отличаются процессы самоорганизации банковской системы. С целью их анализа необходимо использование методологии синергетического подхода.

В общем случае анализ процессов развития банковской системы должен включать следующие основные направления: анализ факторов, вызвавших и поддерживающих развитие процессов; анализ структуры процессов; анализ их динамики; выявление тенденций, противоречий и проблем.

В рамках первого направления необходим анализ влияния внутренних и внешних факторов, а также анализ взаимосвязи с внешними процессами.

Для проведения всестороннего исследования структуры процесса необходимо начинать с самого высокого уровня, с обобщенной схемы, отражающей процесс в целом и его внешнюю среду, а затем последовательно переходить к большей детализации структуры процесса.

В ходе анализа структуры процессов необходимо выявление участников процесса, а также анализ структурных взаимосвязей. С целью анализа участников процессов целесообразно определение групп кредитных организаций, в том числе таких, как банки, контролируемые государством; банки, контролируемые иностранным капиталом и находящиеся под его воздействием; банки, входящие в состав финансово-промышленных групп; региональные мелкие и средние банки; небанковские кредитные организации. При этом целесообразно определение следующих основных показателей: количество кредитных организаций группы и их удельный вес в общем количестве кредитных организаций; удельный вес их капитала; активы; кредиты; депозиты.

При проведении исследования структуры процесса следует учитывать их иерархичность, поскольку каждый процесс можно разбить на составляющие его subprocesses, а также акцентировать внимание на изучении потоков платежей и информационных составляющих рассматриваемых процессов.

Характеристиками динамики процесса являются: масштаб и продолжительность происходящих изменений, а также направленность, интенсивность и характер стимулирования. Масштаб процесса характеризует вовлеченность в него различных субъектов. Направленность процесса характеризуется его вектором, выражающим ориентацию на определенный исход. Интенсивность процесса определяется скоростью происходящих изменений. Характер стимулирования определяется внутренними и внешними причинами развития процесса, осознанным или неосознанным влиянием регулирующих органов и иных субъектов.

Переходя к такому направлению, как анализ циклических колебаний, характерных для развития российской банковской системы, отметим, что, по нашему мнению, необходимо проведение анализа в следующих основных аспектах:

- вовлеченность банковской системы в долгосрочные экономические циклы Н.Д. Кондратьева. Отметим, что в настоящее время наблюдается понижательная волна V-го цикла. В связи с этим

необходим учет специфики экономической динамики, характерной для подобных волн. Кроме того, следует учитывать справедливость для общей направленности российской банковской политики вывода о наличии волн реформ и контрреформ, соответствующих волнам долгосрочных экономических циклов;

- вовлеченность системы в среднесрочные экономические циклы продолжительностью 7-11 лет. Проведение подобного анализа необходимо для прогнозирования предстоящих кризисов и остальных стадий соответствующих циклов, учета особенностей общеэкономической ситуации в ходе разработки стратегических направлений развития банковской системы, а также мер денежно-кредитной политики;
- анализ специфической цикличности, присущей развитию самой банковской системы. Так, в частности, проведенные автором исследования [5] позволили выдвинуть гипотезу о существовании столетних циклов развития российской банковской системы со сходными характеристиками по десятилетиям. В связи с этим целесообразно проведение дальнейших исследований в данной области, прогнозирование на этой основе состояния банковской системы на перспективу.

Представленные направления совершенствования методологии анализа могут быть использованы для построения различных методик анализа российской банковской системы, ориентированных на решение вопросов, стоящих перед ЦБ РФ и банковскими ассоциациями в ходе разработки и обоснования программ развития банковской системы РФ и ее региональных сетей. Наряду с этим возможно использование указанных подходов коммерческими банками для разработки стратегических планов, оценки своего положения на рынке банковских услуг и перспектив дальнейшего развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гимади И.Э., Луговцов Р.Ю., Петухов С.В. Анализ банковского сектора Уральского региона методами самоорганизующихся карт Кохонена. Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005.
2. Мариев О.С. Регулирование банковской деятельности: модели и методы. Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2002.
3. Проект «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» // Официальный сайт Министерства финансов РФ // www.minfin.ru.
4. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000.
5. Уразова С.А. Генезис банковской системы России: системно-эволюционный аспект. Монография. Ростов н/Д: Ред.-изд. центр Рост. гос. эконом. ун-та «РИНХ», 2007.
6. Черных А.А. Результаты экономико-статистического анализа стабильности банковской системы России с учетом функциональных особенностей банков. Препринт. М.: Макс-Пресс, 2005.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

ДЕРЯБИН А.В.,

аспирант,
ФГОУ ДПО «Академии повышения квалификации руководящих работников
и специалистов курортного дела, спорта и туризма»,
e-mail: apk@sochi.com

В работе представлена специфика внедрения и современного развития экономических отношений и механизмов в системе медицинского обслуживания населения страны с учетом социальной значимости здравоохранения.

Ключевые слова: организационно-экономические механизмы; медицинские услуги; медицинские организации; спрос и предложение медицинских услуг; экономическая эффективность медицинского обслуживания; экономика здравоохранения.

In work specificity of introduction and modern development of economic relations and mechanisms in system of health services of the population of the country in view of the social importance of public health services is presented.

Keywords: organizational-economic mechanisms; medical services; the medical organizations; a supply and demand of medical services; economic efficiency of health services; economy of public health services.

Коды классификатора JEL: H75, I11, I12.

Развитие экономики России в последние десятилетия оказали значительное влияние на социальную сферу страны, в том числе и на здравоохранение, где идет активный процесс усиления экономической составляющей оказания медицинских услуг. Формирование рыночных отношений позволили сделать серьезные шаги в сторону модернизации медицинского обслуживания и всей системы охраны здоровья россиян.

Целенаправленный процесс структурной реорганизации здравоохранения, активно осуществляемый в РФ в последние годы, был ориентирован на повышение внутриотраслевой эффективности. При этом основными принципами реструктуризации стали оптимизация системы медицинского обеспечения населения на основе переноса акцентов с дорогостоящих видов помощи на более экономически целесообразные [1].

Однако процесс медицинского обслуживания в здравоохранении не может преследовать в качестве основной цели экономию средств на здоровье человека. Экономическое обоснование лечебных и профилактических мер, анализ использования средств в здравоохранении необходимы для выбора наиболее оптимальных схем финансирования, повышения качества и эффективности медицинских услуг.

Более того, рост эффективности медицинских услуг напрямую влияет на макроэкономические показатели через:

- ◆ прирост производительности за счет повышения качества труда и уменьшение экономических потерь предприятиями из-за временной нетрудоспособности;
- ◆ снижение дополнительных затрат на лечение работников;
- ◆ уменьшение затрат на дополнительную профессиональную подготовку работников, замещающих заболевших и инвалидов;
- ◆ сокращение расходов непосредственно в медицинских учреждениях в связи с уменьшением численности пациентов за счет работников, заболевших на производстве;
- ◆ снижение затрат на социальное обеспечение нетрудоспособного населения.

В соответствии с Конституцией, государство призвано обеспечить охрану здоровья граждан. Однако в условиях нестабильной экономической ситуации проблема качественного и эффективного медицинского обслуживания не решается за счет государства, а становится задачей отдельного медицинского учреждения, которое ограничено в финансовых ресурсах.

При этом государство не в полной мере обеспечивает всю систему медицинского обслуживания и проводит курс на отказ от финансирования части государственного сектора. Отсюда и неизбежный перевод медицинского обслуживания на коммерческие рельсы [3].

В результате этого в нашей стране в последние годы произошел резкий рост объемов платных медицинских услуг, предусматривающих непосредственные финансовые взаимоотношения пациентов с производителями услуг, а в системе страховой медицины как с пациентами, так и предприятиями и государством.

Развитие коммерческого сектора медицины обусловило фактическое изменение статуса медицинских организаций, внедряющих коммерческие принципы работы. Выход на рынок медицинских услуг привел к изменению характера всех экономических взаимосвязей между субъектами медицинской деятельности.

В результате на медицинские организации стали распространяться все законы и принципы рыночной экономики, включая экономические права, обязанности и ответственность.

Само экономическое содержание хозяйственной деятельности медицинских учреждений в условиях рыночных отношений ставит его в разряд самостоятельных хозяйствующих субъектов, специализированных на медицинских услугах [5]. Однако его отличает некая особенность, связанная с социальной составляющей медицинской услуги, и наличие ряда смежных подсистем, имеющих многообразные экономические связи с медицинскими организациями, которые можно разделить на несколько направлений.

Первое и самое важное направление — это взаимодействие медицинских организаций с органами государственной власти в плане реализации государственной политики социального обеспечения граждан страны. В современных условиях медицинские организации не только являются субъектами реализации государственных задач, но и выступают в роли источников пополнения доходной части бюджета в виде налоговых поступлений от приносящей доход деятельности. Но, несмотря на это, часть финансирования большинства медицинских организаций ложится все же на государство.

Участие медицинских организаций в рыночном процессе вызывает необходимость формирования их внешнего окружения за счет взаимодействия с поставщиками, потребителями и конкурентами.

В условиях самофинансирования медицинские учреждения ведут поиск наиболее привлекательных по цене ресурсов поставщиков. При этом они не должны забывать и о социальной составляющей оказываемых услуг, которая требует тщательного анализа качества, надежности и соответствия приобретаемых ресурсов у поставщиков. Поэтому поиск поставщиков и работа с ними становятся одной из важных и ответственных задач медицинской организации.

К группе поставщиков привлекаются и организации, предоставляющие услуги лечебно-профилактическому учреждению. К этой группе относятся обслуживающие финансово-кредитные учреждения, а также учебные заведения, готовящие медицинские кадры, проводящие их обязательное повышение квалификации и аттестацию.

Особую значимость для медицинской организации приобретают отношения с потребителями услуг. При этом можно выделить две основные задачи для медицинского учреждения. Первая задача заключается в поиске и привлечении клиентов — пациентов, а вторая — в максимально полном и качественном предоставлении медицинских услуг с учетом необходимой экономической эффективности. Сложность взаимодействия с потребителями услуг состоит в том, что предоставление услуг возможно только при условии необходимости для пациента данного вида медицинских услуг (например, по медицинским показаниям). В противном случае услугу ни в коем случае нельзя оказывать потребителю, за исключением косметологических, пластических и ряда других медицинских услуг.

Конкурентные отношения также играют немаловажную роль на рынке медицинских услуг. Связь в этом направлении также имеет два вектора: первый — это чисто конкурентные отношения, второй — совместные действия по реализации государственных принципов социального обеспечения населения и формирования здорового образа жизни населения за счет оказания неотложной медицинской помощи, высокотехнологичных медицинских услуг, выполнения научных и лабораторных исследований и др.

Необходимо обратить внимание и на изменение внутренних механизмов взаимодействия между сотрудниками медицинской организации, где внедряется принцип экономической заинтересованности сотрудников в качественном оказании медицинских услуг. Реализация этого принципа требует от руководства применения новых адекватных мер по стимулированию работников к эффективному труду.

В результате складывается ситуация, в которой многие медицинские учреждения вынуждены менять форму и структуру своей организации, что приводит к внедрению в медицинскую деятельность различных форм собственности, коммерческих структур управления процессом оказания медицинских услуг и новых механизмов их развития.

При этом механизмы развития медицинских услуг можно условно разделить на организационно-экономические и специфические.

Организационно-экономические механизмы формируются в типовых медицинских учреждениях и касаются отдельных секторов деятельности (например, система менеджмента качества медицинских услуг в регионе, система финансирования лечебно-профилактических учреждений и др.)

Специфические механизмы касаются как конкретных медицинских организаций определенной формы собственности или выполняющих определенные государственные функции в области обеспечения граждан медицинской помощью (например, ценообразование на медицинские услуги различного вида, порядок оплаты труда и др.), так и государственных органов (например, при реализации конкретных программ и стратегий развития медицины на федеральном, региональном и муниципальном уровнях).

Важно отметить, что в зависимости от того, на каком уровне системы медицинского обслуживания используются представленные механизмы, они могут быть разделены на макро-, мезо- и микроэкономические.

На макроэкономическом уровне экономические механизмы призваны решать задачи национальной экономики в целом и, прежде всего, в тех отраслях, которые непосредственно связаны с медицинским обслуживанием населения.

Мезоэкономический уровень включает реализацию организационно-экономических и специфических механизмов в рамках конкретных регионов с определенной спецификой края или области.

На микроэкономическом уровне механизмы реализуются в отдельной медицинской организации и ее структурных подразделениях.

На каждом уровне данные механизмы имеют свои особенности, однако основной их целью с точки зрения экономики является формирование эффективной системы управления медицинскими услугами, способной быть эффективной как для производителя, так и для потребителя с точки зрения медицинской, социальной и экономической составляющей, удовлетворять потребности пациентов. А для этого необходимо знание особенностей игроков рынка: спроса и предложения.

Так, потребители на рынке создают спрос на медицинские услуги. Однако, в отличие от других видов экономической деятельности, спрос на медицинские услуги формируется под влиянием, помимо основных (уровень доходов, демографическая ситуация), еще и других специфических факторов [8]:

- ❖ возможность влияния на спрос на медицинские услуги со стороны врачей (их диагнозы и рекомендации влияют на принятие решения потребителем);
- ❖ изменение предпочтений пациентов (мода на определенные пластические, стоматологические услуги увеличивает спрос на эти виды медицинских услуг);
- ❖ эпидемии и риски заражения определенными видами болезней;
- ❖ средства массовой информации при распространении и популяризации необходимости профилактических мер в определенные периоды, в том числе и при эпидемии [8].

Лечебно-профилактические и диагностические организации формируют на рынке предложение, т.е. количество медицинских услуг, которые врачи могут оказать за определенный период времени населению.

Особенными факторами, влияющими на предложение медицинских услуг, могут быть:

- модернизация материально-технической базы медицинских учреждений (ввод более совершенного высокотехнологичного оборудования снижает издержки, что ведет к оказанию большего количества услуг с лучшим качеством диагностирования и лечения), что, несомненно, увеличивает спрос [4];
- рост квалификационного и профессионального уровня медицинских кадров — чем их больше, тем выше качество медицинских услуг и, соответственно, спрос на них;
- государственная политика поддержки определенных направлений развития здравоохранения посредством финансирования программ государственных гарантий обеспечения граждан медицинской помощью.

В результате взаимодействия спроса и предложения, а также с учетом государственной политики ценообразования на рынке формируется цена на медицинские услуги. При этом особенностью формирования цены в здравоохранении является то, что, с одной стороны, некоторые виды услуг являются необходимыми для потребителя-пациента, который при условии нежелания ее приобретения все же покупает эту услугу по назначению врача, а с другой, медицинские услуги могут быть экономически нерентабельными, однако медицинский и социальный эффект требует их проведения. Так, при организации медицинского обслуживания пожилых людей с хроническими заболеваниями, больных с умственной отсталостью и т.п. при явной медицинской и социальной эффективности экономический эффект будет отрицательным. При использовании современных медицинских препаратов, интенсивной терапии и реанимации достигается медицинский и социальный эффект — сохраняется человеку жизнь, однако он может стать инвалидом и лишиться возможности заниматься общественно-полезным трудом [5].

В связи с этим экономическая эффективность в медицине не может являться определяющей при выборе тех или иных форм оказания медицинских услуг. Однако критерии экономической эффективности — наряду с медицинской и социальной эффективностью — могут помочь в установлении приоритетов проведения тех или иных мер в условиях ограниченных ресурсов.

Говоря о развитии рыночных отношений в здравоохранении, нельзя абсолютизировать значение этого процесса. Здравоохранение, как специфическая социальная сфера, затрагивающая жизненно важные

вопросы, не сможет, очевидно, целиком и полностью ориентироваться только на рыночные отношения, так как будут оставаться социально значимые виды медицинских услуг, которые должны субсидироваться государством [7].

Эти услуги, прежде всего, призваны обеспечить реализацию важнейшего социального приоритета — сохранение, укрепление здоровья и повышение качества жизни населения страны, оказание ему высокоэффективных оздоровительных и лечебно-профилактических услуг.

Для того чтобы погоня за прибылью, за выгодными видами медицинских услуг не сказалась негативно на всей системе здравоохранения, должны быть выработаны и применены действенные организационно-экономические механизмы, способные решить вопросы улучшения экономической ситуации в сфере здравоохранения без ущерба социальной составляющей, а также изменить механизм самой системы оказания медицинских услуг.

Следующей особенностью медицинского обслуживания является то, что труд, затраченный на оказание медицинской услуги, может быть меньше труда, сэкономленного благодаря этой услуге. Например: выздоровление трудоспособного работника, которое будет означать уменьшение потерь национального дохода от произведенной продукции, принесет значительный экономический эффект. В то же время выздоровление нетрудоспособного пенсионера или инвалида не принесет экономического эффекта, более того, будет означать дополнительные потери в связи с необходимостью выплаты пенсии по старости или пособия по инвалидности, т.е. в медицине нет четкой взаимосвязи между количеством затраченного врачом труда и конечным результатом. Не всегда сэкономленный за счет восстановления здоровья труд больше вложенного врачом на одну и ту же величину. Однако знание экономической эффективности лечения и предупреждения заболеваний позволяет получить информацию о затрачиваемых средствах, что, в свою очередь, более точно позволяет определить нормативы финансирования [2].

Определение экономической эффективности медицинского обслуживания основывается прежде всего на установлении стоимости отдельных видов медицинских услуг, а также величины ущерба, наносимого теми или иными заболеваниями. Стоимостные показатели медицинской услуги служат исходными для соизмерения затрат и экономического эффекта при определении их экономической эффективности. В конкретных расчетах эта эффективность может измеряться частным от деления суммы, отражающей выгоду (экономический эффект) данного мероприятия, на сумму расходов на него.

Активное внедрение представленных рыночных механизмов ставит перед системой медицинского обслуживания новые задачи экономического характера, среди которых:

- ❖ определение роли и места медицинских услуг в экономике народного хозяйства;
- ❖ определение востребованных видов, объемов медицинских услуг и их организационно-экономическое обеспечение;
- ❖ рациональное использование ограниченных ресурсов здравоохранения при оказании медицинских услуг;
- ❖ изучение тенденций в изменении структуры спроса и государственной политики в области здравоохранения;
- ❖ расчет и оценка экономической эффективности медицинских услуг;
- ❖ экономическое обоснование новых форм и методов медицинского обслуживания населения;
- ❖ разработка и внедрение эффективных форм оплаты труда медицинских работников;
- ❖ формирование оптимальной структуры кадрового обеспечения медицинских услуг (установление оптимального соотношения «врачи — средний медицинский персонал»);
- ❖ построение конкурентоспособной системы подготовки и повышения квалификации кадров в сфере экономики здравоохранения;
- ❖ разработка и внедрение системы менеджмента качества медицинских услуг, их соответствие национальным и международным стандартам и нормам;
- ❖ применение маркетинговых подходов при реализации медицинских услуг, включая рекламу и другие методы стимулирования сбыта [6].

Решение поставленных задач, несомненно, требует более глубокого исследования вопросов экономического обеспечения медицинского обслуживания, основанного на взаимосвязи здравоохранения с другими отраслями экономики, а именно:

- ◆ влияния здоровья населения и здравоохранения на развитие экономики в целом и отдельных его отраслей;
- ◆ влияния экономики отдельных отраслей на здоровье населения.

Таким образом, экономика здравоохранения — достаточно новое и сложное направление в экономической науке, которое изучает его взаимодействие с экономикой народного хозяйства, формирование, распределение и использование в охране здоровья материальных, трудовых и финансовых ресурсов. При этом медицинское обслуживание оказывает влияние на развитие экономики народного хозяйства посредством сбережения здоровья населения (снижение смертности, особенно в трудоспособном возрасте, смертности детей, заболеваемости и инвалидности, увеличение средней продолжительности жизни).

Анализ экономической системы оказания медицинских услуг как составной части отечественной экономики показал, что это социально-ориентированная отрасль со всеми присущими социальной сфере особенностями, значительным государственным участием, влиянием практически на все отрасли экономики страны, так как основной индикатор эффективности медицинского обслуживания заключается в повышении качества жизни россиян. Полный переход на рыночные отношения позволил сформировать в последние годы коммерческий сектор здравоохранения — рынок платных медицинских услуг, на котором действуют все законы и правила спроса, предложения и конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вялков А.И. О необходимости внедрения новых экономических моделей в здравоохранении // Экономика здравоохранения. 2007. № 1(51). С. 5–11.
2. Габуева Л.А. Экономика ЛПУ: экономическая эффективность и бизнес-планирование: учебное пособие для студентов вузов. М.: Грантъ, 2006.
3. Григорьев К.И. Организация здравоохранения в России. Аналитический обзор / К.И. Григорьев, В.В. Пилюгин. М.: Медицина и здравоохранение, 2005.
4. Зенина Л.А. Экономика и управление в здравоохранении. М.: Академия, 2008.
5. Колосницина М.Г., Шейман И.М. Экономика здравоохранения: учебник. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.
6. Комаров Ю.М. Стратегия развития здравоохранения в РФ. // Здравоохранение. 2008. № 2. С. 53–62.
7. Сибурина Т.А. Управление здравоохранением: о путях перехода к инновационно-стратегической модели развития // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. № 2. С. 63–69.
8. Экономика здравоохранения: учебное пособие / Под ред. А.М. Мельникова. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007.

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

СУГАРОВА Ж.Г.,

соискатель,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова»,
360000, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, ул. Толстого, 185;

ДЗИДЗOEBA З.М.,

соискатель,
ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
362000, г. Владикавказ, ул. Кирова, 37

В статье на материалах МСХ РСО-Алания проанализированы условия и факторы, определяющие устойчивое развитие сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: условия; факторы; устойчивое развитие; сельское хозяйство.

The article analyzes materials on Agriculture of North Ossetia-Alania conditions and factors that determine the sustainability of agricultural production.

Keywords: conditions; factors; sustainable development and agriculture.

Коды классификатора JEL: Q13, Q16.

Сельское хозяйство является одной из самых нестабильных отраслей, характеризующейся интенсивным характером технологий и большой зависимостью от множества факторов.

Результаты работы сельскохозяйственных предприятий существенно зависят от условий производства. Поэтому экономический анализ начинают с изучения природно-экономических условий, размеров производственного направления, уровня интенсификации производства и его эффективности.

Только с учетом конкретных условий можно объективно оценить результаты деятельности предприятия и наметить путь его дальнейшего развития.

Условия производства можно разделить на три группы: а) природные и климатические; б) месторасположение хозяйства; в) экономические условия производства [1].

Сельское хозяйство как отрасль имеет много особенностей, которые сказываются на организации деятельности сельхозтоваропроизводителей.

К особенностям деятельности сельхозтоваропроизводителей стоит отнести использование земли как основного средства производства. Земля не амортизируется и, следовательно, не участвует в формировании себестоимости продукции.

В настоящее время на стартовом уровне вхождения в рыночные отношения агропромышленный комплекс Республики Северная Осетия-Алания испытывает затяжной кризис, характеризующийся спадом производства сельскохозяйственной продукции, запущенной системой мелиорации, нуждающейся в коренной реконструкции, отсутствием финансовых ресурсов на покупку техники и минеральных удобрений. Агропромышленный комплекс РСО-Алания характеризуется неразвитостью инфраструктуры села, недостаточно развитой сферой вывоза сельскохозяйственной продукции, хранения и переработки.

Негативно действуют на развитие агропромышленного комплекса РСО-Алания разрушенные связи с другими регионами России.

РСО-Алания относится к малоземельным регионам Российской Федерации, отличается довольно высокой плотностью населения, в том числе и сельского. На душу населения в республике приходится 0,3 га пашни и 0,8 га сельскохозяйственных угодий. Имеет свои особенности и расселение. Преобладают села крупные, с численностью жителей от 2,5 до 12 тысяч человек.

Основой сельскохозяйственного производства республики является производство зерна. Основные зерновые культуры, возделываемые в республике, — озимая пшеница, кукуруза на зерно, семенная кукуруза и другие зерновые.

В последние годы наметилась тенденция роста посевных площадей, урожайности и валового сбора основных зерновых культур. Однако РСО-Алания пока еще не может полностью удовлетворить свои потребности в хлебе, а животноводство в кормах. Вместе с тем природно-климатические условия для выращивания зерновых благоприятны.

Технические культуры занимают также важное место в растениеводстве. Среди них ведущую роль играет подсолнечник. В республике культивируются также соя, рапс и другие масличные. Однако потребность РСО-Алания в маслосеменах не покрывается собственным производством. Значительно сократились посевные площади под этими культурами, снизился, соответственно, и валовой сбор в сравнении с серединой 80-х гг.

Отраслью специализации АПК РСО-Алания является овощеводство. Республика является поставщиком в другие регионы страны свежих овощей и продукции их переработки. Однако в последние годы резко упало производство овощей в закрытом грунте из-за высоких цен на энергоносители.

Отраслями специализации республики являются плодоводство и виноградарство. Продукция этих отраслей является статьей экспорта не только в другие регионы страны, но и в зарубежные страны, в основном в страны ближнего зарубежья. Но, несмотря на важность этих отраслей, в последние годы идет процесс сокращения площадей и объемов производства. В среднем с 1986 г. объем производства сократился в два раза. Современные плодоконсервные и винодельческие предприятия работают с недогрузкой, их мощности используются лишь на 30%. Возникают трудности в сбыте продукции из-за дороговизны транспорта и разрыва экономических связей.

Важнейшей отраслью агропромышленного комплекса РСО-Алания является животноводство. Республика располагает хорошими естественными кормовыми угодьями, пастбищами и сенокосами, особенно в горной зоне. Альпийские и субальпийские луга являются лучшими сезонными пастбищами в теплый период года.

Вместе с тем в республике производятся грубые и сочные корма, особенно многолетние травы, бобовые, корнеплоды.

Анализ современного состояния животноводства свидетельствует о резком спаде в поголовье скота и производстве животноводческой продукции в сравнении с доперестроечным периодом.

Однако в последние годы наметилась стабилизация в развитии животноводства. За счет изменения качества кормовой базы улучшилось воспроизводство маточного стада, сократился падеж скота.

Развитие сельского хозяйства РСО-Алания во многом определяется уровнем механизации, который в последние годы значительно снизился в сравнении с 1990 г. Существующий в республике машинный парк отличается изношенностью. Нет запасных частей для ремонта. Цены же на сельскохозяйственную технику постоянно растут, что делает невозможным ее приобретение.

Одним из острых вопросов является обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей горюче-смазочными материалами, дизельным топливом, дизельным маслом, автолом, бензином, цены на которые также постоянно растут. Стоимость нефтяных продуктов составляет до 30% затрат на механизированные работы. Точно так же, как недостаток удобрений восполняется хозяйствами за счет продажи излишков зерна, решается и проблема с горюче-смазочными материалами, которые приобретаются за счет выручки за аренду земли либо за счет продажи продуктов животноводства. То есть каждое хозяйство «выкручивается» как может.

В последние годы обострилась проблема энергоснабжения агропромышленного комплекса республики. Поэтому для обеспечения устойчивого энергоснабжения необходимы немалые затраты на строительство новых электростанций и электролиний и, конечно, снижение цен на энергоносители.

По существу все анализируемые тенденции развития агропромышленного комплекса России, и особенно его сельскохозяйственной отрасли характерны и для выбранных в работе в качестве объектов исследования агропромышленных формирований Республики Северная Осетия-Алания.

Агропромышленный комплекс РСО-Алания представлен обширной сетью сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий разной направленности, среди которых преобладают предприятия и организации с частной формой собственности. Наибольший удельный вес принадлежит предприятиям, непосредственно связанным с производством сельскохозяйственной продукции.

Отрицательное влияние может быть в определенной мере нивелировано биологическими, технико-технологическими, организационно-экономическими факторами: выведением и широким районированием высокоурожайных и устойчивых сортов сельскохозяйственных культур, высокопродуктивных пород животных, укреплением материально-технической базы сельского хозяйства, освоением прогрессивных технологий, форм организации труда и производства, использованием экономических механизмов регулирования отрасли.

В составе основных производственных фондов значительное место занимает продуктивный и рабочий скот, воспроизводство которого осуществляется непосредственно в самой отрасли путем выращивания молодняка.

Таблица 1

**Сельское хозяйство в регионах ЮФО в 2008 г. (по всем категориям сельхозпроизводителей;
в действующих ценах; оценка)**

	Объем производства продукции сельского хозяйства, млн руб.	Индекс производ- ства, в% к январю–декабрю 2007 г.	Место, занимаемое в ЮФО
Республика Адыгея	10461,9	172,67	3
Республика Дагестан	40901,8	118,06	11
Республика Ингушетия	3584,1	134,71	7
Кабардино–Балкарская Республика	19475,7	113,14	12
Республика Калмыкия	9895,8	135,2	6
Карачаево–Черкесская Республика	12734,2	118,2	10
Республика Северная Осетия–Алания	14840,5	139,30	5
Чеченская Республика	8065,1	154,26	4
Краснодарский край	192251,7	138,43	8
Ставропольский край	82642,1	111,96	13
Астраханская область	15235,8	138,20	9
Волгоградская область	94969,5	192,42	1
Ростовская область	137032,5	178,88	2

Источник. Северная Осетия — Алания в цифрах. — Владикавказ, 2009

Существенной спецификой является само воспроизводство. Значительная часть полученной продукции не реализуется на сторону, а остается в хозяйстве в качестве молодняка животных, кормов, навоза для удобрения полей и поэтому не входит в состав товарной продукции и не принимает денежную форму, являясь внутривладельческим оборотом.

Естественный процесс выращивания животных и растений определяет особенности кругооборота средств сельскохозяйственных товаропроизводителей: его сравнительную замедленность, постепенное нарастание затрат, высвобождение средств из кругооборота одновременно в периоды выхода и реализации продукции.

Вышеперечисленные факторы обуславливают специфические формы организации экономической деятельности хозяйствующих субъектов. В течение года у последних образуется сезонный разрыв между сроками осуществления затрат и получения доходов. В связи с этим товаропроизводители должны иметь значительные суммы оборотных средств, однако не за счет собственных источников, так как это нецелесообразно (ресурсы не будут использоваться постоянно в связи с сезонностью производства; потребуется отвлечение большой суммы собственных средств). Минимальные запасы, затраты и средства в расчетах формируются за счет собственных источников, а сезонные запасы и затраты — заемных, поэтому в сельском хозяйстве кредиты имеют большее значение, чем в других отраслях.

Зависимость аграрной сферы производства от природных условий вызывает необходимость создания в хозяйствах натуральных и денежных страховых и резервных фондов на случай неурожая, наводнения, засухи и других стихийных бедствий и неблагоприятных климатических условий [2]. В критические моменты производства необходимо привлечение большей массы труда, чтобы избежать остановки производственного процесса. В силу особенностей живых организмов все виды работ и сроки их выполнения носят обязательный характер, промедление в том или ином случае вызывает большие потери и убытки. Поэтому важное значение для результатов деятельности имеет и полное обеспечение товаропроизводителя соответствующими материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

Учитывая, что производственный цикл в отрасли длится много месяцев, финансовые результаты деятельности определяются только по итогам года.

В современных условиях формы экономических отношений претерпевают серьезные изменения. Становление рынка и предпринимательства предполагает не только создание условий для свободного развития аграрного сектора на основе конкуренции, либерализации цен и внешнеэкономических связей, но и финансово-экономическое оздоровление отрасли, формирование адекватной системы денежных отношений.

В дореформенный период в СССР, в том числе и в России, использовалась система экономического регулирования, во многом сходная с действующей на Западе. Но аграрное производство оставалось низкоэффективным из-за несовершенства экономических отношений, обусловленных государственной формой

собственности, нерешенностью финансовых проблем в сфере инвестиционной, ценовой и социальной политики.

В период осуществления реформ резко сократилась экономическая поддержка отрасли, что не обеспечивает ее реальные потребности.

Помимо того, что бюджетные средства выделяются в недостаточных объемах, они поступают неритмично и несвоевременно. Ассигнования для осуществления капитальных вложений используются без должной отдачи.

Факторы, влияющие на функциональную составляющую экономической состоятельности достаточно разнообразны (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, определяющие экономическую состоятельность

Функциональная составляющая ЭС	Факторы экономической состоятельности
Рыночная состоятельность	Спрос Цена Конъюнктура Методы продвижения товара Системы сбыта Реклама
Производственная состоятельность	Продукт Технология Оборудование Организация Персонал Менеджмент
Финансовая состоятельность	Капитал Инвестиции Объемы производства Рентабельность Оборачиваемость Деловая активность
Социально-политическая состоятельность	Закупки Дотации Льготы Инвестиции Кооперация Регулирование цен

За годы проведения аграрной реформы в аграрном секторе страны произошли серьезные институциональные изменения. На селе сформирована принципиально новая организационно-экономическая основа, ориентированная на рынок, базирующийся на различных формах собственности и хозяйствования. Однако многие учредители новых хозяйственных структур так и не стали реальными собственниками. Предстоит продолжить поиск и распространение эффективных организационных форм сельскохозяйственных предприятий. При этом остро стоит проблема выбора путей трансформации экономически неэффективных коллективных хозяйств. Их на практике определилось три. Первый — приемлемый для экономически слабых, хронически убыточных хозяйств. В ходе реформирования происходит их разделение на более мелкие самостоятельные подразделения — семейные, фермерские хозяйства, партнерства, производственные кооперативы и т. д.

Второй — более подходит для относительно устойчиво работающих сельскохозяйственных предприятий. Например, в зонах товарного зернового производства это, как правило, предприятия с высокими индустриальными технологиями или хорошо технически оснащенные, сохранившие квалифицированные кадры, способные интенсифицировать производство. В таких хозяйствах идет процесс концентрации собственности в руках небольшой группы людей путем скупки, обмена, аренды паев, земельных долей и акций. В перспективе они могут стать крупными сельскохозяйственными предприятиями, контролируемые эффективными собственниками, арендующими землю у местных жителей и нанимающими значительное количество работников, в основном на сезонные работы. Наиболее быстро и юридически обоснованно произойдет реорганизация таких предприятий в так называемые товарищества на вере, когда контроль над деятельностью приобретает группа собственников, несущая полную ответственность по обязательствам личным имуществом [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Веселовский М.Я. Информационно-консультационная служба АПК России (Вопросы теории и практики). М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2002.
2. Козенко З.Н., Зеляковский Е.В., Козенко Ю.А., Литвинова А.А. Производственная инфраструктура аграрной сферы. Волгоград: ВГСХА, 2001.
3. Милосердов В. Многоукладная экономика АПК: состояние и перспективы // АПК: экономика, управление. 2002. № 2. С. 10–20.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ШАРОВАТОВА Е.А.,

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

В статье рассмотрены концептуальные основы учета логистической деятельности с использованием приемов финансового и управленческого учета. Выделены шесть этапов организации учета логистической деятельности для целей управления издержками. Представлены приемы управления с применением дополнительных аналитических признаков в учетной структуре коммерческого предприятия.

Ключевые слова: логистическая деятельность; управление; управленческий учет; финансовый учет; учетная инфраструктура логистики; этапы учетной системы; аналитические признаки учета логистики; статьи издержек заготовления; центры затрат; центры ответственности.

This scientific reviewed conceptual bases of the logistic activities accounting, using financial and management accounting techniques. There are emphasized six stages of the logistic activities accounting organization for the purposes to manage resulting overhead. There are presented different management techniques, implying application of additional analytical attributes in the accounting structure of concerned commercial enterprise.

Keywords: logistic activities; management; management accounting; financial accounting; accounting logistics infrastructure; accounting system stages; analytical attributes of the logistics accounting; procurement overhead clauses; centers of expenses; centers of responsibility.

Коды классификатора JEL: M11.

Управление логистической деятельностью предполагает контроль за конкретными экономическими показателями, которые отвечают финансовым, коммерческим и иным целям. В зависимости от выбранной стратегии позиционирования предприятия на рынке и сформулированных финансовых целей в рамках его конкретных сегментов можно определить роль и критерии оценки в бухгалтерском учете каждого такого показателя.

Исходя из целей логистики, деятельность любой коммерческой организации в области закупок предполагает обеспечение производства материалами по оптимальным ценам и в соответствии с производственной программой, а также с минимальными издержками на обслуживание процесса логистики. Эффективность управленческих решений на этом этапе полностью зависит от качества учетной информации, ее достоверности и релевантности. Дефицит в подобной информации может быть устранен на основе применения конкретной стратегии управленческого учета и управления складскими запасами на ее основе.

Такая стратегия предполагает необходимость применения ряда учетных приемов по обеспечению информации в области закупок. При этом возникает потребность классифицировать приемы финансового и управленческого учета логистической деятельности. Нами предлагается учетная тактика, при которой функции управления логистикой обеспечиваются в большей степени данными из информационного поля управленческого учета, а не финансового. Это объясняется тем, что приемы финансового учета опираются на официальные стандарты бухгалтерского учета, которые ограничены нормами двух «Положений по бухгалтерскому учету» (ПБУ), вне зависимости от целей управления логистикой: ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [3] и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [4]. Эти стандарты не предполагают гибкости при формировании учетной информации в зависимости от поставленных целей по управлению товарно-материальными ценностями (ТМЦ). К таким приемам относятся приемы управленческого учета (гр. 3 таблицы 1), которые являются более гибкими и позволяют трансформировать информацию финансового учета в зависимости от целей управления. В связи с этим в таблице 1 систематизирована выборка учетных приемов, позволяющих осуществлять контроль логистической деятельности и оценить качество управленческих решений на данном этапе.

Таблица 1

**Группировка учетных приемов на этапе логистической деятельности
в финансовом и управленческом учете**

№ п/п	Учетный прием	Для применения в	
		финансовом учете	управленче- ском учете
1	2	3	4
1	Понятие единицы бухгалтерского учета ТМЦ	x	
2	Оценка ТМЦ на этапе заготовления	x	x
3	Порядок учета ТМЦ на складах предприятия (стоимостной, количественный, количественно-суммовой)	x	
4	Избрание ответственных за сохранность и контроль перемещения ТМЦ	x	
5	Оценка ТМЦ на этапе списания в производство	x	x
6	Порядок и сроки проведения инвентаризации ТМЦ	x	
8	Реестр унифицированных первичных документов по учету ТМЦ	x	
9	Реестр специализированных (не унифицированных) первичных документов по учету ТМЦ	x	x
10	Графики документооборота первичных документов	x	
11	Порядок учета расходов, связанных с приобретением ТМЦ	x	x
12	Классификация расходов по заготовлению ТМЦ на переменные и постоянные статьи затрат		x
13	Приемы нормирования оборотных средств		x
14	Приемы формирования предельной стоимости ТМЦ на этапе заготовления		x
15	Приемы расчета оптимальной величины партии закупаемых материалов		x
16	Приемы расчета показателей оборачиваемости оборотных средств		x
17	Формы внутренней отчетности		x

Такой перечень контрольных приемов не является исчерпывающим и обязательным к применению в полном объеме. Но часть приемов обязательна для отражения в учетной политике по бухгалтерскому учету, а часть — желательна для применения в управленческом учете. Именно с этих позиций сформирована структура приемов в таблице 1. При этом набор учетных приемов, указанных в таблице 1, редко когда в полном объеме применяется на предприятии, что объясняется отсутствием корпоративного регламента в отношении управляющей системы. Однако это не дает возможности отрицать наличие этих приемов как таковых. В том или ином проявлении, в большей или меньшей степени они используются на каждом предприятии.

Таким образом, предлагаемые основы организации учета логистической деятельности опираются на разграничение учетных приемов в рамках финансового и управленческого учета. Это объясняется различием целей каждого из них.

Организация учета логистической деятельности включает шесть этапов, которые отображают структуру финансового и управленческого учета результатов этой деятельности. При этом все приемы бухгалтерского учета (документация, оценка, калькуляция и пр.) реализуются на том или ином этапе, что придает полноту информационному обеспечению в рамках управленческой деятельности. Структура учета построена по принципу последовательного и одновременного формирования бухгалтерской и управленческой отчетности соответственно в рамках финансового и управленческого учета. Ниже представлено содержание и назначение каждого из учетных этапов логистической деятельности.

На первом этапе учет стандартно реализует свою основную функцию посредством формирования блока первичных документов бухгалтерского учета. Причем на данном этапе актуальны типовые унифицированные формы по учету товарно-материальных ценностей и по отражению операций по их заготовлению. Типовые бланки первичных документов (товарные накладные, товарно-транспортные накладные, акты приема-передачи ТМЦ, акты выполненных работ и др.) с упорядоченным расположением показателей в них позволяют в оперативном режиме и в электронном виде считывать всю необходимую информацию и разделять ее на два информационных потока: информацию о группах ТМЦ и информацию об издержках по их обеспечению.

Не исключено на данном этапе применение специализированных форм первичных учетных документов, которые не регламентированы вышеуказанным стандартом. Введение специальных форм станет оправданным лишь в случае использования этих документов в управленческих целях.

На втором этапе вступают в действие нормы Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы ор-

ганизации». В соответствии с первым стандартом в учетной системе предприятия приходятся товарно-материальные ценности по стоимости, указанной в первичных документах, или по учетной стоимости. Используемый вариант предусматривается в учетной политике предприятия. В соответствии со вторым стандартом в учете отражаются издержки, связанные с изготовлением товаров и представляющие часть фактической первоначальной стоимости товарно-материальных ценностей. Последовательность формирования первоначальной стоимости ТМЦ в системе финансового учета не позволит раньше, чем по окончании отчетного периода, определить фактическую себестоимость товарных запасов, включающих стоимость ТМЦ и издержки на их изготовление.

Следовательно, контроль в системе финансового учета ограничен, с одной стороны, периодом, с другой — аналитическими уровнями для учета указанных активов.

Такие ограничения на учетный механизм не могут быть востребованными в системе управления предприятием. Для этих целей необходима детализация издержек изготовления по местам их возникновения, по менеджерам, по сегментам покупателей, по территориальным признакам и пр. Однако такая детализация в системе финансового учета приведет к его громоздкости и излишней нагрузке на учетные регистры, которые будут переполнены информацией, пригодной больше для аналитиков, чем для бухгалтеров-операционистов. Введение такого множества управленческих уровней в учетную политику предприятия надолго сделает его заложником многоуровневой структуры учета на этапе логистической деятельности. Управленческие приемы достаточно гибки и изменчивы и не должны быть прописаны в официальной учетной политике, а находить отражение во внутренних стандартах предприятия.

Таким образом, целью второго этапа учета логистической деятельности остается формирование первоначальной стоимости ТМЦ в соответствии со стандартами бухгалтерского учета в разрезе инвентарных признаков ТМЦ и элементов затрат для издержек по изготовлению.

Третий этап предназначен для формирования издержек изготовления в управленческом аспекте, а именно в разрезе статей затрат, что не имеет практического значения для финансового учета. В качестве статей затрат принимаются однородные направления расходующих средств на этапе изготовления, которые позволят детализировать расходы по зонам ответственности. Примером статей затрат для этого направления деятельности могут служить такие статьи, как «Заработная плата отдела снабжения», «Расходы на проверку качества ТМЦ», «Таможенные расходы», «Расходы по хранению» и т. д. Полный набор статей будет предложен в следующей части работы.

Каждая статья издержек связана с исполнением конкретной функции на этапе логистики, что позволяет избрать инструмент контроля расходов по той или иной статье. Например, взаимосвязь количества исполненных функций и их общая стоимость в динамике позволит качественно оценить исполнительские функции каждого подразделения в цепочке логистической деятельности. В свою очередь, каждая статья состоит из привычного набора элементов, учтенных в системе финансового учета и дающих возможность осуществлять контроль элементов в стандартной бухгалтерии.

Но каков бы ни был набор статей затрат, обязательным условием является группировка расходов по каждой статье в разрезе постоянных и переменных расходов. Такое условие в управленческой бухгалтерии объясняется тем, что более всего подвержены изменениям переменные расходы, которые могут быть изменены в ходе принятия управленческих решений. Менее всего подвержены изменению постоянные расходы.

Назначение **четвертого этапа** заключается в группировке затрат по местам возникновения и исчислении себестоимости каждого из них в зависимости от избранной калькуляционной единицы. В качестве мест возникновения затрат для исследуемого вида деятельности принимаются склады предприятия, отдел маркетинга, таможенный отдел, транспортный участок, отдел проверки качества материалов или лаборатория (при необходимости), весовая и иные службы.

В силу функциональных интересов эти подразделения воспринимают проблемы управления запасами в свете своих собственных интересов, которые могут вступать в конфликт со стратегией целевых установок. Если свою основную задачу они понимают как обеспечение предприятия материальными запасами, то своей целью они видят обеспечение по принципу «чем больше, тем лучше». Они будут добиваться увеличения запасов из боязни не сорвать исполнение производственных заказов. Подобная позиция будет поддерживаться и на этапе заключения договора, что потребует большую сумму предоплаты. Это позволит избежать дополнительных усилий во взаимоотношениях с финансовыми службами при оформлении оплаты дробно, исходя из дробных партий поставок. В меньшей степени они озабочены отвлечением оборотных средств предприятия, «в то время как финансовый или плановый отделы, традиционно занимающиеся управлением затратами, стремятся к сокращению запасов до минимально возможного уровня, уменьшая тем самым затраты хранения и увеличивая оборачиваемость текущих активов.

Принципиальных путей решения проблемы конфликта целей две: либо политика по запасам определяется более сильным влиянием той или иной структуры на предприятии, либо регламентируется на более высоком уровне управления, исходя из стратегических приоритетов фирмы в целом, устанавливающих компромисс между рисками и затратами или ликвидностью и оборачиваемостью» [1].

Информация четвертого этапа может быть получена в системе управленческого учета, как результат ведения дополнительного аналитического уровня в виде мест возникновения затрат в рамках логистической деятельности. Учет затрат по каждому подразделению (место возникновения затрат) предполагает исчисление себестоимости калькуляционных объектов для каждого из них. В качестве таковых избирается натуральный показатель, отражающий функцию подразделения (франко\договор на закупку, 1 метр складских помещений, 1 тонна груза и др.). Это позволит минимизировать издержки на единицу исполняемой подразделением функции.

Финансовый учет не должен быть обременен этой информацией, которая может быть структурно изменена. Например, если изменится структура подразделений или вид калькуляционной единицы, то это повлечет за собой изменение приложения к стандарту в виде «Классификатора подразделений и объектов калькулирования».

Завершающими этапами последовательного получения учетной информации по учету логистической деятельности является формирование отчетности. **Пятый этап** предполагает в зависимости от целей управления формировать внутреннюю отчетность на любую дату и в любой последовательности. Оперативность предоставления отчетности зависит от возможностей программного обеспечения и заявленных потребностей управленческих кадров. Например, в системном режиме может формироваться отчетность по статьям затрат логистической деятельности, отчетность по местам возникновения затрат, отчетность по себестоимости калькуляционных единиц мест возникновения затрат.

Результатом **шестого этапа** является внешняя финансовая отчетность и отчетность, предоставляемая управляющей компании или в законодательные органы. Экономические показатели в такой отчетности отражаются общими суммами и в соответствии с нормами формирования финансовой отчетности.

В результате предлагаемая структура учетных уровней опирается на единую информационную базу первого этапа, в которой финансовый и управленческий учет «вылавливают» свою информацию исходя из конкретных целей. Для получения точной и оперативной информации, способствующей принятию оптимальных управленческих решений, на предприятии необходима единая система учета, нормирования, планирования и прогнозирования. В основу управленческого учета материально-производственных ресурсов должен быть положен отчет о движении и использовании материально-производственных запасов как по центрам затрат, так и по центрам их возникновения и ответственности. От правильного составления отчета о движении и использовании материальных ресурсов зависит достоверность такого важного показателя, как себестоимость выпускаемого продукта.

Таким образом, в решении проблемы рационального использования материальных ресурсов значительную роль играет создание эффективной системы управления расходами по заготовлению, важным составным элементом которой является учетная информация, получаемая в системе управленческого учета. Она должна обеспечивать руководство предприятия оперативной, достоверной и подробной аналитической информацией как о ходе успешного выполнения производственной программы, так и отклонениях от установленных норм издержек на единицу материальных запасов, о причинах потерь на этапе логистики и их виновниках, о себестоимости процесса снабжения в целом и результатах этой деятельности. Рыночные отношения диктуют необходимость научной разработки вопросов сущности, оценки, классификации и значимости материальных запасов, а также эффективной организации учета и контроля их заготовления и использования. Повышение аналитичности, качества, достоверности и оперативности учетной информации о наличии, движении и использовании материальных ресурсов в условиях предпринимательской деятельности позволит укрепить конкурентоспособность любого отраслевого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет: Учеб. пособие. М.: Изд-во «УРСС», 1997.
2. Пинтус Д. Репозиционирование управленческого учета // Консультант. Февраль. 2005. № 3.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99», утв. Приказом МФ РФ от 6 мая 1999 г. № 33н.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), приказ МФ РФ от 23.04.02г., № 33н (с учетом изменений от 26.03.2007 г.).
5. Rogozin D. Использование модели оптимального запаса в управлении запасами // [http://www.ru/ management/stockman.shtml](http://www.ru/management/stockman.shtml).
6. Шеремет А.Д. Управленческий учет. М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2001.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЙСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ ФОРМИРОВАНИЯМИ В АГРОЭКОНОМИКЕ

САРКИСЯН Н.А.,

ассистент,

ГОУ ВПО Пятигорский государственный технологический университет,
e-mail: natashas981@mail.ru

В статье рассмотрен механизм совершенствования действенной структуры управления интегрированными формированиями. Обоснована необходимость разработки и освоения новой методологии управления интегрированными системами для их эффективной деятельности.

This paper examines mechanisms of improvement of active management structures of integrated formations. It argues (and provides proof thereof) that new management methodology must be developed and adapted in order to make integrated systems function effectively.

Ключевые слова: интегрированные формирования; система управления; структура управления; агроэкономика.

Keywords: integrated formations; management systems; management structures; agrarian economics.

Коды классификатора JEL: Q13, Q16.

Задачи управления в условиях формирования интегрированных структур в регионах страны решаются неодинаково. Создаются агропромышленные формирования на различной организационной основе, разных принципах, определяющих глубину интеграционного процесса, а входящие в объединение организации имеют не только разнообразную производственную направленность, но и различия в уровне экономического состояния. При этом субъекты интегрированных формирований нередко имеют различный правовой статус и форму собственности, что также усложняет проблему формирования систем управления, которые, как показывает анализ, по форме и содержанию различны. Эффективное функционирование участников интегрированного формирования и реализация ими согласованной политики невозможны без наличия действенной структуры управления в рамках объединения, основной задачей которой является активное целенаправленное воздействие на обеспечение оптимального функционирования управляемого комплекса, где все элементы производства находились бы в относительно уравновешенном и пропорциональном состоянии.

Для развития интегрированных формирований исключительно важное значение имеет выбор координатора и формирование на его базе управляющей компании, которая не только консолидирует материальные ресурсы и производственный капитал, но и осуществляет функции оперативного управления интегрированной системой производства [4, с. 136].

В своей деятельности управляющая компания должна руководствоваться следующими принципами:

- 1) объединенное управление всем комплексом и ориентация на достижение общих целей;
- 2) эффективное использование всех составляющих организационно-экономического механизма хозяйствования, обеспечивающего получение высокого результата от вкладываемых в производство средств, прежде всего инвестиций;
- 3) использование различных рычагов воздействия на производственный процесс в структурных подразделениях интегрированного формирования;
- 4) продуманная кадровая политика;
- 5) сбор и анализ информации;
- 6) жесткая система контроля, прежде всего за использованием инвестиций;
- 7) единая информационная система;
- 8) организация электронного документооборота, позволяющая своевременно принимать необходимые решения по оптимальному использованию ресурсного потенциала компании.

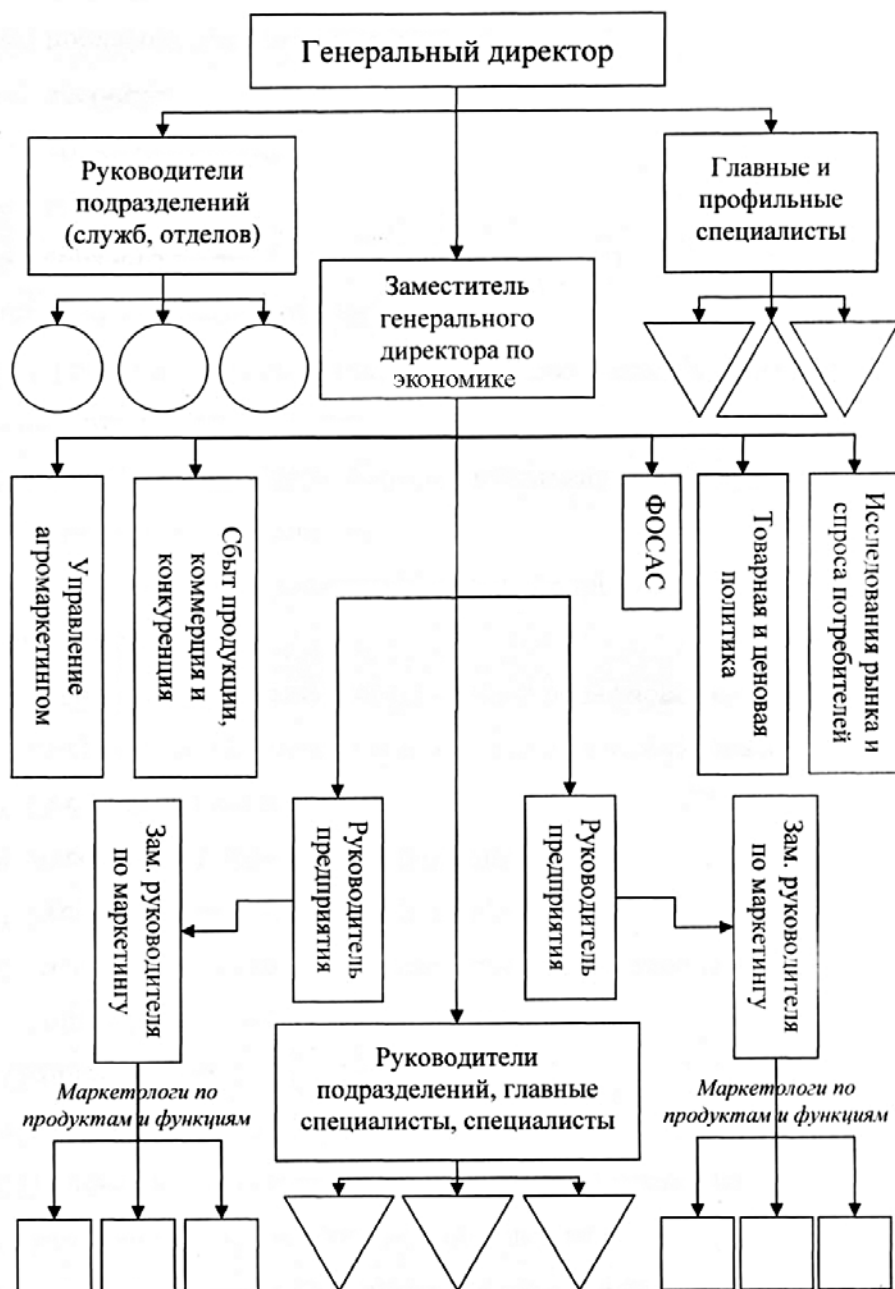


Рис. 1. Предлагаемая структура службы маркетинга интегрированного формирования молочного направления

Такие принципы формирования модели управления позволяют эффективно руководить агропромышленным формированием, обеспечивающим конкурентоспособность производимой продукции всех видов, что является гарантией стабильного развития компании [2, с. 6].

Для максимально эффективной реализации вышеперечисленных принципов организации управления в рассматриваемых агропромышленных формированиях необходимо усовершенствовать структуру управления.

Аппарат управления предлагаемой агрофирмы может быть сформирован по функциональному признаку, обеспечивающему блоковую систему. В нее войдут производственная, экономическая и коммерческая деятельность. Уставом агрофирмы определено, что высшим органом управления является общее собрание акционеров, общее руководство осуществляет Совет директоров и исполнительный аппарат управления во главе с генеральным директором.

В предлагаемой агрофирме каждому органу управления должны быть определены его компетенция и порядок функционирования, функции управленческих подразделений обособляются и жестко регламентируются. Несмотря на жесткую обособленность функций подразделений управляющей системы, должно обеспечиваться тесное взаимодействие их между собой и другими службами объединения. Основу механизма управления по взаимодействию структурных единиц составляют такие элементы, как наличие экономических нормативов производственно-хозяйственной деятельности и установление пропорций и порядка распределения экономических и финансовых результатов работы подразделений и объединения в целом.

В агропромышленных объединениях управленческие ошибки могут стать причиной многих финансовых потерь. С целью их недопущения при руководителе агропромышленного формирования целесообразно создание экономического совета. Возглавить его должен заместитель руководителя объединения по экономике или главный экономист. Функцией такого совета является не только технико-экономическое обоснование важнейших принимаемых решений и крупных производственно-финансовых операций, но и подготовка перспективных направлений развития экономики агропромышленного формирования.

При этом важно отработать превентивный стиль работы экономических служб и совета, при котором приоритет в финансово-экономической стратегии и тактике хозяйствования отдается упреждению ошибок и недопущению убыточности производства, формированию стабильного финансового положения.

Обобщение опыта отечественной и мировой практики управления интегрированными системами показывает, что для эффективной их деятельности требуется разработка и освоение новой методологии управления, определение и обоснование его функций, так как постоянно усложняются технологические и экономические связи, появляются новые каналы финансирования и реализации продукции, приобретения ресурсов. В этих условиях возникает настоятельная необходимость перехода на информационные технологии управления, которые, как показывает опыт других отраслей экономики, должны осваиваться комплексно, т. е. по всем функциям (планирование, контроль за производственным процессом, организация снабжения, сбыта продукции, финансового обеспечения и т.д.).

Все указанные выше функции должны осуществляться соответствующими службами интегрированного формирования. Однако управляющая компания по отдельным функциям предоставляет подразделениям информацию для принятия необходимых решений по тем или иным возникающим проблемам в районе, крае, регионе. В связи с этим в структуре управления следует иметь службу контроллинга, которая должна осуществлять мониторинг производственных, финансовых и других процессов, обеспечивать систематическую взаимоувязанную работу всех структурных подразделений объединения, направленную на ритмичное выполнение планов по производству продукции с заданными материальными и трудовыми затратами, на получение определенного финансового результата.

В целях оценки функционирования интегрированного формирования службой используется обратная связь и мониторинговая информация. На основе информации принимаются решения по регулированию происходящих процессов в деятельности объединения. На этой же основе корректируется плановая деятельность объединения и принимаются соответствующие оперативные решения. В организации деятельности службы контроллинга следует использовать системный подход в направлении достижения оперативных, текущих и стратегических целей интегрированной структуры.

Совершенствование информационного обеспечения управленческой деятельности требует основательного расширения коммерческой информации, причем охватывающей значительные территории и внешний рынок. Без этого нельзя обеспечить должного маневра товарными ресурсами и оперативными хозяйственными связями. Необходима научно обоснованная прогностическая информация [1, с. 47].

В связи с этим целесообразным будет создание в рамках интегрированных формирований службы маркетинга.

Исследование функциональной организации маркетинга в агропромышленных формированиях края показало, что маркетинговые функции выполняются в них частично и входят в обязанности заместителя руководителя. В настоящее время в большинстве организаций маркетинговые отделы вообще отсутствуют. В обязанности руководителей входят в основном сбытовые функции, а такие важные маркетинговые функции, как исследование рынков, изучение спроса потребителей, проведение мероприятий по стимули-

рованию сбыта, организация коммерческой деятельности, ведение конкурентной борьбы и многие другие в должностных инструкциях вообще не предусмотрены. Все это отражается на эффективности деятельности объединения в целом [3, с. 17].

В крупных интегрированных формированиях маркетинговая деятельность должна быть целенаправленной и многоаспектной, проводиться по всем или по большинству маркетинговых функций. Так, на предприятии молочного направления, предлагаемого нами для создания в г. Пятигорске, должна осуществляться маркетинговая деятельность на централизованной и децентрализованной основах. Работа маркетинговой службы осуществляется на основе Положения «О службе маркетинга», должна иметь комплексную исследовательскую, экономическую и сбытовую направленность, ориентировать хозяйственную деятельность всех участников объединения на изменение ситуации на рынке с учетом требованием потребителей. На наш взгляд, значительный эффект достигается при централизованном маркетинге по функциям, соединенным с децентрализованным маркетингом по товару. В связи с этим предлагаем следующую организационную структуру службы маркетинга в крупных интегрированных формированиях молочного направления (рис. 1). В центральном аппарате имеются отдел функционального агромаркетингового характера и отдел по продуктам. На предприятии функциональная деятельность возложена, как правило, на руководителя службы, а маркетингов — по продуктам — выполняют маркетологи.

Функциональный отдел агропромышленного формирования выполняет следующие функции:

- ❖ Определение целей и конкурентных преимуществ и недостатков интегрированного формирования.
- ❖ Анализ окружающей среды.
- ❖ Формирование спроса и активизация сбыта продукции.
- ❖ Руководство агромаркетинговой деятельностью по соответствующему направлению.

На работников отдела по продукту возлагаются функции, представленные на рис. 1:

- ◆ Исследование рынков: определение размера рынка и существующих тенденций, проведение сегментации рынка и его тенденций, выявление состава потребителей; прогнозирование и оценка потенциальных возможностей продаж и уровня удовлетворения спроса потребителей.
- ◆ Изучение потребителя, его платежеспособного спроса: прогнозирование конкурентной борьбы по удовлетворению спроса, новых сегментов и ниш на рынке;
- ◆ Осуществление товарной политики: участие в формировании товарной политики, стратегии и тактики развития формирования; маркетинговое обоснование и обеспечение производства и ввода на рынок нового товара;
- ◆ Изучение жизненного цикла товара: организация маркетинговой деятельности по удлинению жизненного цикла товара, сокращение сроков ввода товара на рынок, улучшение сервисного обслуживания товара.
- ◆ Ценовая политика и ценообразование: участие в определении ценовой политики и ценообразовании.
- ◆ Товародвижение и сбыт продукции.

Коммерческая деятельность: освоение экономически выгодных форм и методов реализации товара; углубление работы с потребителями.

Таким образом, агромаркетинг может быть качественным, если в интегрированном формировании создана и функционирует система и в ней наряду со всеми задействованы первые руководители. Маркетинговая деятельность формирований должна использоваться как средство конкурентной борьбы на рынке сельхозпродукции. Не будет преувеличением сказать, что современный маркетинг для агропромышленных формирований — это философия большого агробизнеса. Он должен использоваться как средство завоевания своей доли на рынке, снижения издержек производства и обращения, обеспечения необходимого уровня рентабельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахметов Р.Г. О совершенствовании экономического механизма управления интегрированными формированиями // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002. № 11. С. 46–47.
2. Волкова Н.А., Королькова Н.В. Интеграция сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий // Аграрная наука. 2002. № 2. С. 5–7.
3. Гончаров В.Д. Методические основы маркетинга на перерабатывающем предприятии // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2000. № 5. С. 16–19.
4. Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК. М.: ВНИИЭСХ, 2003.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ИНДИКАЦИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ ВОДОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

РЕВУНОВ С.В.,

аспирант,
ФГОУ ВПО «Новочеркасская государственная мелиоративная академия»,
e-mail: revunov@mail.ru

В статье рассмотрен механизм определения приоритетных водопользователей на микроэкономическом уровне.

Ключевые слова: водные ресурсы; экология; экономическое развитие.

The article presents a mechanism for identifying priority water users at the microeconomic level.

Keywords: water resources, ecology, economic development.

Коды классификатора JEL: Q25, Q57.

Среди важнейших факторов, оказывающих воздействие на социально-эколого-экономическое благополучие населения, можно отметить состояние водного и земельного потенциала. Природно-климатические и экономико-географические условия бассейна р. Дон способствовали динамичному развитию многоотраслевого народнохозяйственного комплекса. Структура экономики в бассейне индустриально-аграрная с превышением в целом уровня производства над собственными потребностями и вывозом излишков за пределы региона. На экономику Ростовской области существенное влияние оказывает географическое положение, плотность населения, богатство недр полезными ископаемыми при относительной ограниченности водных ресурсов.

Качество водных и земельных ресурсов Ростовской области в значительной степени определяется интенсивностью антропогенного воздействия, оказываемого субъектами-природопользователями. В данном контексте, с учетом природохозяйственной направленности исследования, необходимо установить основные параметры данного воздействия, выявить его последствия для населения, экологии и экономики региона в целом и г. Новочеркаска в частности.

Основные экологические проблемы города связаны с неудовлетворительным качеством питьевого водоснабжения, загрязнением атмосферного воздуха, поверхностных вод и почв, утилизацией твердых бытовых отходов, подтоплением селитебной и промышленной застроек. Состояние окружающей среды в г. Новочеркаске 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 города грунтовыми водами. Основными загрязнителями окружающей среды в Новочеркаске являются промышленные предприятия следующих отраслей: теплоэнергетики, цветной металлургии, нефтехимии, машиностроения, производства стройматериалов, пищевых продуктов, а именно филиал ОАО «ОГК-6» Новочеркасская ГРЭС, ОАО «Новочеркасский электродный завод», ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов», ООО «ПК «Новочеркасский электровозостроительный завод» [5, с. 26].

На территории города расположено 3 объекта, относящихся к I классу опасности: ОАО «Новочеркасская ГРЭС», ОАО «Новочеркасский электродный завод», ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» [4, с. 39]. Природохозяйственная характеристика объектов, оказывающих наибольшее влияние на социально-эколого-экономическое благополучие населения, представлена в таблице 1.

На основании эмпирико-фактологической информации, отраженной в таблице 1, можно сформулировать вывод о том, что среди предприятий I класса опасности единственным хозяйствующим субъектом, оказывающим существенное негативное влияние одновременно на два компонента природной среды (водные ресурсы и земельные угодья), является ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» (НЗСП). Исследования качества поверхностных вод, проведенные в 2007 г. на основе анализа сточных вод промпредприятий, показали, что малые реки района г. Новочеркаска продолжают испытывать интенсивную антропогенную нагрузку. Существенный вклад в повышение уровня загрязненности воды р. Тузлов по сульфатам, органическим веществам, формам минерального азота, железу общему, нефтепродуктам

и меди вносит сток балки Тангаши. Западная балка в силу специфики своей водосборной площади (городская территория) является самым загрязненным из водных объектов г. Новочеркасска.

Таблица 1

Параметры влияния крупнейших хозяйствующих субъектов г. Новочеркасска на социально-эколого-экономическое благополучие населения¹

Наименование объекта	Отраслевая принадлежность	Факторы негативного воздействия на благополучие населения		
		Экологические	Социальные	Экономические
ОАО «Новочеркасская ГРЭС»	Электроэнергетика	— загрязнение атмосферного бассейна продуктами техногенеза (сера, зола и т. д.); — экстенсивная технология утилизации золы и шлаков, подразумевающая использование земельных угодий для золоотвалов	— сокращение потенциальных возможностей трудоустройства городского населения вследствие использования земельных угодий для организации золоотвалов; — деструктивное влияние на уровень заболеваемости населения, проживающего в районе действия объекта	— расходы консолидированного бюджета по реализации программы утилизации золоотвалов составляют 5,5 млн руб./год
ОАО «Новочеркасский электродный завод»	Химическая промышленность	— антропогенное воздействие на воздушный бассейн г. Новочеркасска (выбросы аммиака)	— ухудшение динамики экологических показателей г. Новочеркасска	— дополнительные издержки хозяйствующего субъекта, связанные с реализацией программы природоохранных мероприятий, в размере 3,7 млн руб./год
ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов»	Химическая промышленность	— загрязнение сельскохозяйственных угодий вследствие недостаточной очистки оросительной воды, поставляемой субъектам АПК Октябрьского района; — загрязнение рек Тузлов и Аксай водами ненормативного санитарного состояния	— рост заболеваемости населения; — повышение уровня безработицы вследствие снижения продуктивности сельскохозяйственных субъектов в других районах	— накопленный ущерб от безвозвратной потери сельскохозяйственных угодий вследствие использования оросительной воды ненормативного качества составляет 2,1 млн руб.; — снижение доходности субъектов АПК вследствие сокращения урожайности — 3,6 млн руб./год

Одной из серьезных проблем в городе остается качество питьевой воды. Основные причины неблагоприятной ситуации в сфере хозяйственно-питьевого водоснабжения — загрязнение водоемов на участках водосборов, недостаточная мощность очистных сооружений и большая изношенность водопроводных сетей. Концентрация промышленных предприятий на территории г. Новочеркасска чрезвычайно высока.

Учитывая сравнительно невысокую численность населения муниципального образования, составляющую около 200 тыс. чел., не будет преувеличением характеризовать новочеркасский аграрно-промышленный район как уникальный, не имеющий аналогов не только на территории Ростовской области, но и Южного федерального округа.

В связи с вышеизложенным не вызывает сомнений тот факт, что наблюдаемое в настоящее время усиленное загрязнение водоемов Ростовской области продуктами техногенеза приводит к увеличению бактериального загрязнения водных источников, используемых для питьевого водоснабжения, что в перспективе обуславливает увеличение дозы хлора при обеззараживании воды и, как следствие, к усугублению проблемы достижения экологически безопасного питьевого и оросительного водоснабжения. По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, половина донских жителей, а в отдельных районах и более 70%, вынуждены потреблять некачественную питьевую воду [3, с. 18].

¹ Таблица составлена на основании авторского анализа информации, изложенной в следующих источниках: Экологический вестник Дона: О состоянии окружающей среды и природных ресурсов в 2009 г., Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области, 2010, с. 17; Экологический вестник Дона: О состоянии окружающей среды и природных ресурсов в 2008 г., Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области, 2009, с. 29–30; Отчет об основных параметрах технического состояния наиболее опасных объектов Ростовской области, территориальное управление Ростехнадзора, г. Ростов-на-Дону, 2008, с. 14.

В странах Западной Европы, США, Канаде и др. технологии обеззараживания воды постоянно совершенствуются, способствуя внедрению в водохозяйственную практику более эффективных и экономичных процессов очистки и обеззараживания воды. В Российской Федерации в целом, а также в Ростовской области в частности, основным способом водоочистки является хлорирование, при этом широко практикуется гиперхлорирование, приводящее к образованию в питьевой воде весьма опасных для здоровья человека хлорсодержащих соединений (диоксинов), способствующих появлению и развитию в организме человека злокачественных новообразований.

Диоксины относятся к разряду особо опасных стойких органических загрязнителей, чрезвычайно вредных для здоровья, так как обладают высокой устойчивостью к фотолитическому, химическому и биологическому разложению, обладают мутагенным и канцерогенным действием, вызывая генетические изменения в живых клетках и повышая частоту возникновения злокачественных опухолей. В последние годы ряд специалистов разделяют мнение о том, что диоксины вызывают ускоренное старение организма.

Подобный вывод подтверждает информация о сокращении средней продолжительности жизни у граждан, имеющих длительный контакт с хлорсодержащими веществами.

Для сокращения концентрации хлорорганических соединений в питьевой и оросительной водах применяют следующие способы [2, с. 13–15.]:

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

Природохозяйственная практика последних лет свидетельствует о том, что на территории индустриально развитых городских агломераций доминирующим источником дестабилизации природной среды является сравнительно ограниченный круг хозяйствующих субъектов.

Вышеизложенные факты подтверждают тезис о том, что сравнительно небольшие, но верно нацеленные вложения денежных средств способны привести к существенным позитивным эколого-экономическим результатам. В связи с этим одной из важнейших задач при формировании природоохранных программ является выявление тех предприятий-природопользователей, экологическая санация которых является приоритетной. Исходя из этого определим природопользователей новочеркасской промышленной агломерации, деструктивное воздействие которых на водные объекты Ростовской области является наибольшим.

Для решения данной задачи целесообразно использовать формулу расчета эффекта концентрации эколого-экономического риска (Recol) [5, с. 195], которая имеет вид:

$$Recol = 1 - (6 \sum f^2 / (N * (N^2 - 1))),$$

где f — разность ранговых значений коррелирующих экологических признаков;

N — число рангов в динамическом ряду.

Таблица 2

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

Период наблюдения	Сброс загрязняющих веществ в водные объекты, тыс. т		Иерархия рангов		Вариабельность рангов	f_2
	всего промышленного комплекса г. Новочеркаска	ОАО «НЗСП»	всего промышленного комплекса г. Новочеркаска	ОАО «НЗСП»		
1999	33,4	28,8	1	6	-5	25
2000	33,8	25,2	2	3	-1	1
2001	34,2	23,4	3	2	1	1
2002	34,9	25,5	4	4	0	0
2003	35,6	27,3	5	5	0	0
2004	37,1	21,2	6	1	5	25
2005	38,3	29,2	7	7	0	0
2006	39,7	29,7	8	8	0	0
2008	41,1	31,4	9	9	0	0
2009	42,3	32,1	10	10	0	0
Итого:	370,4	273,8				52

Эффект концентрации эколого-экономического риска: $Recol = 1 - ((6 * 52) / (10 * (100 - 1))) = 1 - 0,32 = 0,68$.

Расчет значения индикатора эффекта концентрации эколого-экономического риска водохозяйствен-

ной деятельности предприятий новочеркасской агломерации (таблица 2), составивший 0,68, аргументирует наличие в составе промышленного комплекса города лидирующего предприятия-водопользователя, которым является ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов».

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

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

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

В завершение необходимо отметить следующее. Эмпирически обоснован тот факт, что ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» является одним из наиболее крупных водопользователей г. Новочеркасска. Данный хозяйствующий субъект обладает рядом уникальных природохозяйственных признаков, среди которых наиболее существенными являются следующие:

- ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» является безальтернативным источником питьевого водоснабжения для жителей мкр. Октябрьский, Хотунок, Молодежный г. Новочеркасска, совокупная численность населения которых составляет около 40 тыс. чел. Исходя из этого уместно говорить о том, что ОАО «НЗСП» оказывает существенное воздействие на нозологический уровень, напрямую зависящий от качества употребляемой населением питьевой воды.
- ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» поставляет воду для оросительных нужд субъектов АПК Октябрьского района. Не вызывает сомнений тот факт, что качество используемой для орошения воды является одним из факторов, определяющих урожайность возделываемых культур.

Таким образом, ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» оказывает существенное влияние на социально-эколого-экономическое благополучие населения не только г. Новочеркасска, но и Октябрьского района, что аргументирует необходимость разработки мероприятий по оптимизации его природохозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Красовская И.П. Эколого-экономический механизм рыночного природопользования: вопросы теории и практики. Ростов-на/Д: СКНЦ ВШ, 2002.
2. Отчет об основных параметрах технического состояния наиболее опасных объектов Ростовской области Территориальное управление Ростехнадзора. Ростов-на/Д, 2008.
3. Экологический вестник Дона: О состоянии окружающей среды и природных ресурсов в 2008 г. Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области. 2009.
4. Экологический вестник Дона: О состоянии окружающей среды и природных ресурсов в 2009 г. Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области. 2010.
5. Экономика Ростовской области. Аналитическая информация. Ростов-на/Д: Гинго, 2005.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ПРОЦУН С.И.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: kafedra_mo@inbox.ru

В статье рассматриваются такие аспекты, как взаимодействие экономики и окружающей среды, формирование механизмов регулирования развития национальной экономики, ее отдельных регионов и секторов, в той или иной степени ориентированных на экологический фактор.

Ключевые слова: экологический фактор; сельскохозяйственное природопользование; устойчивое развитие.

In article such aspects, as economy and environment interaction, formation of mechanisms of regulation of development national economy, its separate regions and sectors, in this or that extent focused on the ecological factor are considered.

Keywords: the ecological factor; agricultural wildlife management; a sustainable development.

Коды классификатора JEL: Q56, Q58.

Кризисная ситуация в сельском хозяйстве и усиление деградации земельно-водных ресурсов, наряду с просчетами в стратегии и тактике аграрного реформирования, отсутствие обоснованной ценовой, финансово-кредитной и налоговой политики во многом обусловлены противоречивостью и непоследовательностью подходов к выработке эффективной политики экологического регулирования аграрного сектора и рационализации сельскохозяйственного природопользования, ориентацией на преимущественно экстенсивные формы развития сельского хозяйства. Сказывается и недостаточная теоретическая и методологическая проработка механизмов регулирования использования природно-ресурсного потенциала сельского хозяйства, их слабая привязка к природным, социально-экономическим и национальным особенностям.

Отсутствие реальных стимулов рационализации земле- и водопользования и охраны природы привело к чрезвычайно низкой эффективности использования земельно-водных ресурсов, механизма природопользования и охраны окружающей среды в сельском хозяйстве. Ежегодно десятки тысяч гектаров сельскохозяйственных угодий, прежде всего орошаемых земель, выводятся из хозяйственного оборота. Угрожающими становятся прогрессирующие темпы нарастания деградации агроэкосистем, снижения плодородия почвы, загрязнения компонентов окружающей среды. Более того, затянувшийся экономический кризис, спад производства, рост безработицы, расширение ареала бедности, гражданская война и т.д. отодвинули экологические цели в списке приоритетов государственной политики на одно из последних мест [1].

Вместе с тем переход к новой стратегии развития, основанной на постепенном отказе от природоразрушающей (природоемкой) техногенной парадигмы и переходе к модели (стратегии) экологически устойчивого и экономически сбалансированного развития, является жизненно важным этапом социально-экономического прогресса. В целом, обострение экологической ситуации становится препятствием на пути устойчивого социально-экономического развития страны, ведет к ограничениям в размещении производства и инфраструктуры, потере конкурентоспособности национальной экономики, росту уровня бедности, социальной напряженности, усилению негативного влияния экологического фактора на состояние агроэкосистем, здоровья населения и др. [9].

В связи с этим происходящие в аграрном секторе процессы предполагают необходимость осмысления и разработки более совершенной концепции государственного управления и регулирования ими, применения новых подходов при осуществлении аграрно-экономических преобразований, требуют уг-

лублия и развития теоретических и методологических основ формирования экологической политики и совершенствования механизмов регулирования природопользования и охраны окружающей среды в сельском хозяйстве.

Негативные последствия экологической несбалансированности и игнорирования законов взаимодействия общества и природы ощутимо проявляются и в аграрном секторе. Они связаны, кроме всего прочего, с деградацией и истощением земельного фонда, сокращением площади лесных ресурсов, загрязнением ландшафта, оскудением генетического разнообразия, ухудшением качества воды и воздуха, изменением климата. Сельское хозяйство в последние годы по масштабам загрязнения вышло на одно из первых мест. Это связано с двумя обстоятельствами. Первое — увеличение строительства крупных животноводческих комплексов при отсутствии какой-либо очистки образующихся отходов и их утилизации и второе — рост применения минеральных удобрений и ядохимикатов, которые вместе с дождевыми потоками и подземными водами попадают в реки и озера, нанося серьезный ущерб бассейнам крупных рек, их рыбным запасам и растительности.

Не менее тяжелые негативные последствия связаны с быстрым ростом площади пустынь, деградацией земель в засушливых, полусухих и сухих регионах. Среди наиболее важных причин — низкая культура земледелия, чрезмерная нагрузка на пастбища и выпас скота, уничтожение лесов и засоление орошаемых земель. В настоящее время опустынивание потенциально угрожает странам, обладающим засушливыми землями. Таким образом, человечество стоит на пороге глобального кризиса, преодоление которого объективно требует осуществления кардинальных изменений в экономической, социальной, экологической и нравственно-этической сферах, максимально согласованных с законами развития биосферы и вытекающими отсюда ограничениями и запретами [2].

Сравнительный анализ национальных концепций ряда стран показывает, что главной целью устойчивого развития для них является сохранение здоровья и экосистем и параллельно — рост благосостояния населения на базе экономического развития. Отличаться могут механизмы и соответствующий набор инструментов, необходимых для осуществления стратегии устойчивого развития [1,3]. Если исходить из необходимости интеграции экологической политики с социальной и экономической политикой, то наибольший эффект обеспечивает сочетание различных инструментов: правовых, экономических, в том числе рыночных, участие общественности в процессе принятия решений по вопросам природопользования и др. А для стран (регионов) с преобладанием природоэксплуатирующих отраслей интересными представляются следующие элементы политики перехода к модели устойчивого развития: тенденции к регионализации политики природопользования; использование в регионах с высоким уровнем биоразнообразия методов прямого и косвенного (рыночного) регулирования природопользования; рассмотрение видов природопользования (водо-, земле- и лесопользования) как ключевых элементов региональных (национальных) стратегий устойчивого развития и др. [6].

Очевидно, что движение по этой стратегии не будет легким и коротким, и решение основных задач и повсеместная ориентация на цели устойчивого развития предполагают, в свою очередь, решение целого ряда глобальных экономических, социальных, ресурсных, демографических и даже политических проблем. Так, достижение устойчивого характера развития будет зависеть, по крайней мере, от решения трех глобальных вопросов:

- первый — будут ли развивающиеся страны иметь право конкурировать на справедливых условиях на мировом рынке;
- второй — каким образом должны быть мобилизованы ресурсы, крайне необходимые для целей развития;
- третий — самый сложный — могут ли люди, живущие сегодня на этой планете, улучшить свою жизнь не за счет будущих поколений, а таким образом, чтобы их дети и внуки пользовались благами этой жизни.

Как отмечалось выше, для решения задач обеспечения устойчивого природопользования необходимо проводить научно обоснованную политику интеграции принципов устойчивого развития в национальную экономическую политику и программы, а также в политику сокращения потерь природных ресурсов. Весьма важным при разработке национальных концепций является возможность использования системного подхода при обеспечении устойчивого развития, включающего регулирование различных факторов производственно-хозяйственной деятельности с учетом минимизации социальных, экономических и экологических последствий ведения хозяйства. Метод рационального природопользования должен быть главным при обеспечении устойчивого развития, что, на наш взгляд, совершенно закономерно. Принципиально важным также является определение полномочий между различными субъектами государственного регулирования природоохранной деятельности, позволяющей максимизировать достижение эколого-экономических результатов.

С другой стороны, концепция устойчивого развития, признавая губительную опасность попытки достижения уровня потребления развитых стран, ставит вопрос не о прекращении экономического роста, а о прекращении роста истощительного использования природных ресурсов и деградации окружающей среды [4]. Поскольку последнее представляется трудно осуществимым в условиях растущей конкуренции,

роста производительности и объема прибыли как основных показателей экономической деятельности и экономического роста вообще, то очевидным становится решение проблемы на государственном уровне путем создания эффективных систем эколого-экономического регулирования.

Таким образом, важнейшей предпосылкой перехода к устойчивому развитию является необходимость регулирования природопользования в рамках территориальных и отраслевых эколого-экономических систем, особенно в тех, функционирование и развитие которых в значительной степени связаны с эксплуатацией природных ресурсов и условий окружающей среды. Аграрный сектор является одним из основных природоэксплуатирующих секторов, негативно влияющих на состояние региональной и глобальной среды. Поэтому проблема регулирования аграрного природопользования в контексте перехода сельского хозяйства к устойчивому развитию приобретает особое значение.

Важнейшей предпосылкой здесь служит то обстоятельство, что потребность в рационализации природопользования и охраны окружающей среды не может быть реализована вне рамок производственной деятельности. Учитывая важность природы для развития общества, следует констатировать, что решение задачи соединения природоохранной деятельности государства с его экономической деятельностью невозможно без сознательного, планомерного регулирования природопользования и охраны окружающей среды [5].

В связи с этим при обосновании необходимости постепенного перехода к стратегии экологически сбалансированного, экономически эффективного и социально-ориентированного развития сельскохозяйственного производства, в основе которого лежит принцип максимального сочетания целей интенсификации производства с задачами сохранения окружающей природной среды путем регулирования сельскохозяйственного и другого природопользования, следует учитывать ряд важных обстоятельств, которые определяют контуры развития аграрного сектора в ближайшем будущем.

Во-первых, в сельском хозяйстве «первая и самая важная функция устойчивого развития — это обеспечение продуктами питания растущего населения». Это означает, что при формировании пищевых запасов необходимо учесть требование устойчивого развития, заключающееся в том, чтобы реализация этой функции не сопровождалась разрушением окружающей природной среды.

Во-вторых, на протяжении последних десятилетий сельское хозяйство многих регионов, в том числе Ростовской области, претерпело значительные изменения. Сам факт существования развитого аграрного сектора выступает как обязательное условие и признак благополучия экономики. Если исходить из того, что аграрная сфера деятельности человечества является еще и определяющей для его существования, то, очевидно, что сложившееся традиционно потребительское отношение к естественным ресурсам, в том числе к земельно-водным, будет обуславливать необходимость перестройки хозяйства, изменения мировоззрения человека, всей системы ценностей.

В-третьих, расширение ареала аграрных производственных структур, отсутствие объективных оценок последствий деградации окружающей среды в сельском хозяйстве (эрозия почв, загрязнение земель и подземных вод вредными (токсичными) соединениями, нарушение сельских ландшафтов и накопление вредных для человека веществ в продуктах питания) поставили под угрозу не только нормальное развитие аграрного сектора, но и здоровье производителей и потребителей сельскохозяйственной и продовольственной продукции, поскольку перенос загрязнения по сельскохозяйственным территориям является главной причиной снижения экологического благополучия региона в целом.

Следует отметить, что с этими и другими проблемами, порожденными качественно новым характером воздействия человека на природу в процессе хозяйственной деятельности, в настоящее время в той или иной степени столкнулись практически все страны мира, независимо от состояния природно-климатических параметров и уровня экономического и социального развития. Однако, несмотря на это, природоохранная политика в аграрном секторе часто ограничивается проведением отдельных, разрозненных мероприятий по ликвидации ущерба и предотвращению негативных последствий интенсификации сельскохозяйственного производства, не всегда согласованных с основными направлениями аграрной политики в целом.

В-четвертых, необходимость решения проблем оптимизации природопользования в сельском хозяйстве вытекает из признания равноценности экологических и экономических интересов в результатах хозяйственной деятельности, поскольку предприятия-природопользователи (сельскохозяйственные, лесохозяйственные и др.) связаны не только технологическими процессами, совместно используемыми природными ресурсами (земельные, водные, лесные и др.), но и результатами эффекта от природоохранной деятельности. Такая постановка задачи обусловлена необходимостью формирования системы требований к экологически сбалансированному использованию земельно-водных ресурсов в сельском хозяйстве, обеспечения нормального уровня жизни населения и поддержания качества окружающей природной среды. Последнее требует проведения активной природоохранной политики и соответствующего совершенствования экономического механизма регулирования природопользования и природоохранной деятельности в аграрном секторе [7].

В-пятых, необходимо поставить сельскохозяйственные (и промышленные) предприятия в такие условия, чтобы они были заинтересованы в рационализации природопользования и осуществлении охра-

ны природы, ощущали ущерб от нерационального природопользования и выгоду от выполнения природоохранных мероприятий. Иначе говоря, необходимо строить природоохранную деятельность на основе рентабельности, материальной заинтересованности и ответственности.

В-шестых, комплексный характер экологических отношений в сельском хозяйстве обуславливает соответствующий характер их регулирования. Комплексный подход к регулированию природопользования и охраны окружающей среды в сельском хозяйстве включает рациональное использование и охрану не только земель, но и всех других природных объектов, используемых в аграрном производстве. Более того, природопользование и охрана окружающей среды в аграрном секторе экономики под влиянием специфики сельского хозяйства не укладываются в рамки традиционного поресурсного (отраслевого) эколого-экономического регулирования. Поэтому возникающие в сельском хозяйстве экологические отношения регулируются не только нормами земельного, горного, водного, лесного кодексов, но и других отраслей законодательства. Таким образом, комплексный подход к регулированию эколого-экономических отношений в аграрном секторе экономики открывает широкие возможности для учета всех воздействующих факторов сельскохозяйственного производства на окружающую среду в целом. Это позволяет минимизировать уровень воздействия сельскохозяйственного производства на окружающую среду и наоборот [8].

В-седьмых, в настоящее время различные концепции развития основных отраслей агропромышленного комплекса республики (сельское хозяйство и др.) не имеют достаточно обоснованных комплексных оценок влияния антропогенных нагрузок и соответствующей экоемкости зон орошаемого (и богарного) земледелия. Вместе с тем поддержание устойчивых темпов экономического и социального развития Ростовской области возможно при условии соблюдения эколого-экономических балансов в различных ее областях. Однако методические подходы к подготовке нормативов, определяющих эколого-экономический баланс или граничные условия при размещении производственных структур АПК в природных комплексах, разрабатываются крайне медленно [9].

Положение осложняется тем, что в настоящее время в комплексных программах развития сельского хозяйства и всего АПК трудно учесть (или они вообще отсутствуют) альтернативные стратегии развития, что затрудняет поиск варианта, позволяющего выявить не только экономические, но и экологические критерии. В регионально-отраслевых обоснованиях развития аграрного сектора не отражена и естественная иерархия природных процессов, которая должна определять не только приоритет основных целей экологизации агропромышленного производства, но и оценку социально-экономических последствий внедрения природоохранных мероприятий с выделением относительно самостоятельных уровней: глобального (стратегия развития страны в условиях, например, меняющегося климата, роста глобального загрязнения, истощения природных ресурсов), регионального (стратегия развития отдельных природно-экологических зон) и локального (сохранение качества окружающей среды в локальных условиях производственной деятельности).

В связи с этим в рамках сельскохозяйственного природопользования необходимо выделить три группы первоочередных научных проблем:

- ◆ оценка экологического потенциала сельского хозяйства отдельных районов и страны в целом;
- ◆ прогнозы изменения экологической ситуации в аграрном секторе при различных альтернативных стратегиях развития;
- ◆ оценка экологической совместимости основных программ (направлений) развития отраслей сельского хозяйства.

Реализация современной политики экологически сбалансированного развития сельского хозяйства (и АПК в целом) должна исходить из того, что смягчение противоречий между необходимостью дальнейшего развития аграрного сектора и возможностью сохранения окружающей природной среды возможно лишь при условии параллельного и одновременного решения двух задач: первая — изменения характера сельскохозяйственного производства и, вторая, — превращение его в экологически безопасную и «чистую» отрасль экономики. Решение этой стратегически важной задачи во многом зависит от формирования и эффективности политики сочетания производственной и природоохранной деятельности в сельском хозяйстве, направленной на обеспечение экономического роста и сохранение качества аграрных и других экосистем.

Следует отметить, что в аграрной науке имеется множество разнообразных взглядов и предложений по изменению экологических параметров ведения сельского хозяйства, которые в большинстве своем сводятся к оценке влияния предпринимаемых мер на процессы воспроизводства. При этом вопросам формирования сбалансированного эколого-экономического механизма аграрного природопользования не уделяется достаточного внимания, а предлагаемые экономические решения практически продолжают обосновывать техногенные природоохранные подходы к развитию сельскохозяйственного производства.

Для обеспечения реального решения экологических проблем при формировании действенных механизмов регулирования природопользования в сельском хозяйстве последнее должно рассматриваться с позиции конечных экономических результатов, целостной природно-продуктовой системы и снижения техногенной нагрузки на природную среду с целью обеспечения стабильного, сбалансированного и равновесного развития аграрной экономики с учетом экологических ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимова Т.А., Хаскин В.В. Экология. Человек-Экономика-Биота-Среда. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 407.
2. Америка и устойчивое развитие. Новая концепция / Под общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна. М., 1996. С. 5.
3. Бакланов П.Я., Бровко П.Ф., Воробьева Т.Ф. и др. Региональное природопользование: методы изучения, оценки и управления. М.: Логос, 2002.
4. Браун Л. Экоэкономика: Как создать экономику, оберегающую планету. М.: Весь Мир, 2003. С. 272.
5. Кирюшин В.И. Экологизация земледелия и технологическая политика. М.: МСХА, 2000. С. 28.
6. Пизу А. Экономическая теория благосостояния. Т. 1. М., 1985.
7. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию. М.: Экос-информ. 1996. № 9.
8. Лосев К.С., Горшков В.Г., Кондратьев К.Я. и др. Проблемы экологии России. М., 1993. С. 4.
9. Лысенко Е.Г. Эколого-экономические основы эффективности сельского хозяйства. М.: МСХ РФ, 2000. С. 33.
10. Экологические проблемы современного общества / Отв. ред. Т.Г. Пархалина. М., 2001. С. 1.

СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

КАЛЮГИНА С.Н.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Кавказский государственный технический университет,
e-mail: kalyugina2006@mail.ru

В статье представлены элементы социальной стратегии промышленного предприятия. Исследовано их содержание и специфика. Определено влияние структурных элементов на успешность реализации стратегии.

Ключевые слова: структура социальной стратегии; видение; миссия; социальные цели; ключевые факторы успеха; условия; социальная среда.

In article elements of the industrial enterprise social strategy, their maintenance. Specificity are presented is investigated maintenance, Influence of structural elements on success of strategy realization.

Keywords: structure of social strategy; vision; mission; social purposes; key factors of success; conditions; social environment.

Коды классификатора JEL: L16, M14.

Социальная стратегия промышленного предприятия характеризуется определенной структурой, представляющей совокупность ее основных элементов. В соответствии с теорией и практикой стратегического менеджмента в качестве основных элементов социальной стратегии в данной работе предлагаются следующие: видение, миссия, цели, ключевые факторы успеха, условия и среда (рис. 1).

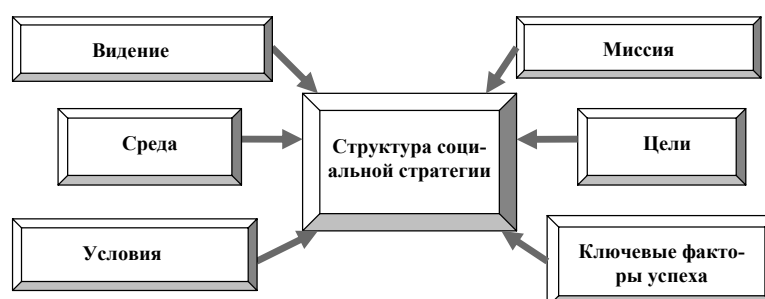


Рис. 1. Структура социальной стратегии промышленного предприятия.

Видение представляет собой описание социального образа, к которому стремится промышленное предприятие в рамках разрабатываемой социальной стратегии.

«Видение — это руководящая философия бизнеса, обоснование существования фирмы, но не сама цель, а, скорее, чувство основной цели фирмы. То есть видение — это идеальная картина будущего, то состояние, которое может быть достигнуто при самых благоприятных условиях. Видение определяет уровень притязаний в процессе стратегического планирования» [3, с. 298].

Роль социального видения предприятия заключается в объединении персонала для работы по достижению обозначенного идеала, в качестве которого могут выступать именно социальные ориентиры, представляющие собой совокупность ценностей всех сотрудников фирмы независимо от их статусно-ролевого положения в фирме.

Видение должно отвечать на вопрос: «Как мы видим будущее своего предприятия, в каком социальном направлении оно будет развиваться, что мы собираемся делать и чего хотим достичь?»

Видение описывает широкие, активные стратегические намерения. Это образ, который бизнес должен поставить выше своих целей до того, как приступить к их достижению. Он описывает желаемый бу-

дущий результат, не указывая конкретно, как он будет достигнут. Обычно это сугубо качественное изображение желаемого состояния на более или менее длительную перспективу. Иногда даже дата ставится условная или отсутствует совсем.

Примеры социального видения:

- «Стать лидирующей компанией среди социально ответственных предприятий электротехнической промышленности»;
- «Сформировать стратегические социальные альянсы участников проектов «Одаренные дети» и «Мир без границ».
- «Стать лучшей и самой уважаемой компанией — компанией мирового уровня в сфере социально значимой деятельности».
- «Стать компанией, соответствующей мировым экологическим стандартам» и др.

Сформулированное стратегическое видение значительно снижает риск случайных решений в области социальных процессов и отношений.

Миссия промышленного предприятия в контексте социальной стратегии представляет собой выраженную совокупность стратегических социальных целей.

Миссия помогает определить, какой социальной деятельностью занимается промышленное предприятие, каковы ее сущность, масштабы, перспективы и направления развития, отличия от других предприятий.

Определение миссии — важная задача, предполагающая ответ на вопрос: «Какую социальную пользу промышленное предприятие несет потребителям и обществу?» Формулировка социальной миссии позволяет создавать у внешнего социума общее представление о ценностях организации, а также информирует сотрудников предприятия о направлениях развития социальной среды фирмы, что способствует их идентификации с организацией и ориентации в ее перспективном развитии. Кроме того, миссия позволяет более системно управлять предприятием, четко формулировать стратегические и тактические социальные цели организации, иметь основу для распределения ресурсов.

Наличие миссии позволяет:

- сотрудникам предприятия почувствовать себя командой единомышленников, нацеленной на достижение успеха, ощутить свою социальную значимость, получить моральные стимулы работы;
- потребителям продукции предприятия со вниманием и заинтересованностью относиться к фирме, которая может не только удовлетворять их нужды и потребности, но и демонстрировать социально ответственное поведение;
- обществу в целом понять социальные приоритеты промышленного предприятия, его социальные направления и приоритеты развития бизнеса.

Цели социальной стратегии представляют собой запланированные параметры изменения показателей социальной сферы промышленного предприятия.

Основываясь на теории социального управления можно выделить общие, частные и специфические социальные цели, состав которых представлен на рисунке 2.

Общие социальные цели связаны с местом промышленного предприятия в более широкой социальной системе и реализуются исходя из функционирования фирмы как целевой группы в рамках социально-экономической системы общества.

Посредством реализации интеграционных целей предприятия происходит включение каждого сотрудника и самой фирмы в социальную структуру общества и его участие в системе разделения труда.

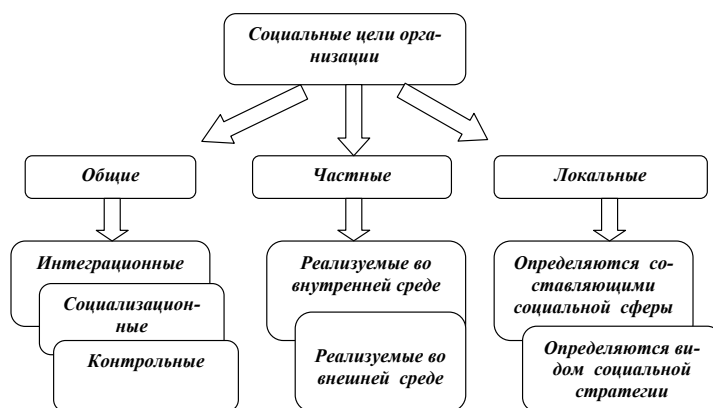


Рис. 2. Классификация социальных целей промышленного предприятия.

Цели социализации связаны с усвоением и передачей персоналом предприятия ценностей и норм поведения, характерных для конкретного общества. Усвоение ценностей и норм осуществляется в процессе реализации ролевых функций каждого субъекта в рамках определенного социального института [2].

Контрольные социальные цели предусматривают поддержание определенного порядка в системе, который осуществляется на основе разработки и реализации промышленными предприятиями социальных норм и санкций. Благодаря целям социального контроля становится возможным поддерживать порядок в обществе в целом.

Частные социальные цели предусматривают достижение определенных параметров развития социальной сферы конкретного промышленного предприятия и определяются спецификой и уровнем ее развития. В соответствии с нашим мнением, эти цели для конкретной фирмы должны подразделяться на цели, реализуемые во внутренней и внешней среде предприятия, что определяется особенностями их содержания и достижения.

Локальные социальные цели характеризуются определением конкретных стратегических результатов развития каждой составляющей социальной сферы промышленного предприятия, а также видом реализуемой стратегии.

Стратегические цели управления социальной сферой устанавливают конкретное состояние отдельных характеристик социальной подсистемы и управления им, на достижение которых направлена вся деятельность в данной области. Правильно сформулированные цели являются основой успеха разработки и реализации социальной стратегии, поэтому они должны быть конкретными, измеримыми, взаимно поддерживающими, а также иметь конкретный горизонт прогнозирования. Кроме того, цели должны быть достижимыми — чтобы служить повышению эффективности организации. Установление социальной цели, которая превышает возможности предприятия, может привести к формальности ее реализации, а следовательно, к изменению ценностей сотрудников предприятия.

Ключевые факторы успеха — это элементы, способствующие эффективной реализации социальной стратегии.

Выявление нескольких наиболее значимых ключевых факторов успеха промышленного предприятия с учетом существующих и прогнозируемых условий его развития — важная аналитическая задача при разработке социальной стратегии. Неправильная оценка тех или иных факторов успеха приведет к выбору ошибочной стратегии, и, напротив, правильное определение ключевых факторов успеха позволит достичь значительного преимущества перед конкурентами. Следует отметить, что перечень факторов успеха для каждого конкретного промышленного предприятия будет отличаться некоторой уникальностью в силу специфики его социальной сферы.

По нашему мнению, в качестве базовых ключевых факторов успеха реализации социальной стратегии можно выделить следующие:

- согласование экономических и социальных приоритетов предприятия;
- ресурсы и возможности, обеспечивающие достижение поставленных социальных целей;
- достоверная и объективная информация о протекании социальных процессов во внутренней и внешней среде предприятия;
- профессиональный опыт руководителей в области выявления и решения социальных проблем;
- вовлеченность персонала предприятия в процесс формирования социальной стратегии;
- способность быстрого осуществления инновационных изменений в социальной сфере;
- опыт участия в социальных программах и проектах;
- социально ответственный имидж фирмы и др.

При этом задача аналитиков заключается в том, чтобы из всего перечня факторов выделить 3-5 наиболее важных в конкретной ситуации и разработать мероприятия по использованию именно их. Эта работа представляет собой существенную часть разработки стратегического социального плана промышленного предприятия с учетом характера целей и задач социального развития. Ключевые факторы успеха должны рассматриваться как фундамент разрабатываемой стратегии.

На процесс формирования социальной стратегии промышленного предприятия большое влияние оказывают внутренние условия функционирования фирмы, которые обусловлены характером развития социальной сферы предприятия, приоритетами руководства и персонала, активностью профсоюзов, уровнем зрелости персонала и др. При оценке социальных условий деятельности промышленного предприятия целесообразно использовать обоснованный перечень социальных индикаторов и показателей по каждой из составляющих социальной стратегии, среди которых: персонал, условия труда, социально-трудовые отношения, социальная защита, социальная инфраструктура, организационная культура, социальная ответственность, формирование взаимоотношений [1, с. 162].

Среда функционирования фирмы включает внешние условия, которые определяются такими факторами, как:

- законодательные и нормативные ограничения;
- ситуация в социальной сфере отрасли, страны и региона.

Нормативные ограничения создают основу для формирования уровня социальной активности промышленных предприятий, вида и направленности реализуемых ими программ и проектов как во внутренней, так и во внешней среде. Например, это законодательное регулирование экологической ответственности предприятий, трудовой сферы, условий труда и техники безопасности, соглашения по социально-трудовым отношениям и согласование социально-экономических интересов работников и работодателей на различных уровнях, которые в зависимости от сферы регулирования социально-трудовых отношений заключаются, как сказано в ст. 5 ТК РФ, в следующих видах: генеральные, региональные, отраслевые (межотраслевые), территориальные и иные [4].

В настоящее время действует более 40 отраслевых промышленных соглашений, заключенных лишь на федеральном уровне социального партнерства. В их числе отраслевое тарифное соглашение по организациям химической, нефтехимической, биотехнологической и химико-фармацевтической промышленности Российской Федерации от 09.02.2007 N 562-ТЗ (от 07.02.2007 N 59/07-09), отраслевое тарифное соглашение по машиностроительному комплексу Российской Федерации от 20.02.2008 N 817-ТЗ (от 20.02.2008 N 89/08-10), отраслевое соглашение по организациям системы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий от 17.04.2007 N 1803-ТЗ (от 03.04.2007 N 62/07-09), отраслевое тарифное соглашение по организациям недропользования Российской Федерации от 19.11.2007 N 5244-ТЗ (от 19.11.2007 N 74/07-09) и др.

При этом отраслевые (межотраслевые) соглашения устанавливают общие условия оплаты труда, гарантии, компенсации и льготы работникам отрасли и могут заключаться на любом уровне социального партнерства (ст. 45 ТК РФ), и предприятия обязаны включать в трудовой договор права и обязанности работника и работодателя, прописанные в этих соглашениях.

Ориентируясь на учет ситуации во внешней социальной среде, необходимо проанализировать направления развития, структурный и профессиональный состав рынка рабочей силы, уровень социальной защиты, предоставляемый государством, особенности национальной культуры и др. Важно получить представление о профессиональных и общественных объединениях, некоммерческих организациях, которые являются инициаторами социальных программ для выбора проектов, имеющих высокую степень эффективности социальных инвестиций.

Таким образом, формирование социальной стратегии промышленного предприятия на основе предлагаемой совокупности структурных элементов позволит разработать комплексную научно обоснованную стратегию, реализация которой позволит повысить эффективность социальных инвестиций предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Калюгина С.Н. Концептуальные основы разработки и реализации социальной стратегии промышленного предприятия: монография. М.: КНОРУС, 2010.
2. Оксина И.К. Управление социальным развитием организации. М.: Флинта: МПСИ, 2007.
3. Стратегическое планирование / Под ред. проф. Э.А. Уткина. М.: Тандем, 1998.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. 14-е изд. М: Ось-89, 2010.

КОНСОЛИДАЦИЯ И УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ХОЛДИНГАХ

МЕДВЕДЕВА В.Е.,

аспирант,
ФГОУ ВПО «Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия»,
400002, Россия, Волгоградская обл., г. Волгоград,
Советский р-н, пр-кт Университетский, 26

Изложен порядок формирования и учета консолидированного финансового результата в агропродовольственных холдингах. Предложена системная организация консолидированного учета в составе финансового учета с конкретизацией аналитических счетов, трансформационного способа составления внутрихолдинговой отчетности и элиминирования внутренних оборотов участников холдинга.

Ключевые слова: консолидированный учет; отчетность; финансовый результат; трансформационный метод; агропродовольственный холдинг.

Outlined procedure for the formation and registration of consolidated financial results in the agri-food holdings. We propose a systematic organization of consolidated accounting in the financial account with the specification of analytical accounts of the transformational method of preparation of intercompany accounts and the elimination of internal rotation of the holding members.

Keywords: consolidated accounting; reporting; financial result; transformational method; agri-food holding.

Коды классификатора JEL: Q11, Q13.

Агропродовольственный холдинг — сложная организационная структура, каждый участник которой выполняет свои специфические функции и задачи, направленные на поддержание целостного производственно-финансового цикла, увеличение совокупной прибыли и повышение общего благосостояния корпорации.

При организации учета расходов, доходов и финансовых результатов в агрохолдингах необходимо брать за основу их финансовую структуру, отражающую особенности существующей системы налогообложения и современный уровень развития внутригрупповых финансовых отношений.

Процесс формирования финансового результата агропродовольственного холдинга можно представить следующим образом.

Материнская компания (балансодержатель) авансирует часть своего капитала в дочерние организации. Внешние контрагенты (поставщики) передают по рыночной стоимости товарно-материальные ценности, услуги дочерним предприятиям агрохолдинга. Данная транзакция может осуществляться как напрямую каждому участнику консолидированной группы, так и опосредованно через управляющую компанию, одной из функций которой является торгово-закупочная деятельность. Дальнейшее использование и перераспределение активов и обязательств между предприятиями агрохолдинга осуществляется по трансфертным ценам, установленным внутри холдинга, включающим минимальную прибавочную стоимость, необходимую для обеспечения воспроизводства дочернего предприятия [1, 3].

Такой подход к формированию трансфертных цен на товарно-материальные ценности и оказываемые услуги между дочерними предприятиями холдинга обусловлен налоговой стратегией большинства интегрированных структур. Поскольку налоговое законодательство РФ [2] предусматривает специальные налоговые режимы и льготы по налогам на доходы сельхозтоваропроизводителей, постольку агропродовольственные холдинги с целью минимизации налогового бремени взаимосвязанной группы предприятий концентрируют прибыль в дочерних предприятиях, занимающихся аграрным производством.

Производственные дочерние предприятия реализуют конечный продукт агрохолдинга — сельскохозяйственную продукцию — по рыночным ценам с максимальным приращением прибавочной стоимости.

Материнская компания получает от производственных дочерних предприятий чистую прибыль в виде дивидендов на вложенный капитал, так как все налоги на доходы, согласно действующему налоговому законодательству, начисляются по месту возникновения этих доходов, что позволяет определить

в сложившейся структуре агрохолдингов материнскую компанию как центр консолидированной прибыли.

Для формирования показателя консолидированной прибыли в учетной системе агропродовольственного холдинга недостаточно сложить сумму чистых прибылей, полученных материнской компанией от дочерних агропредприятий, и сумму их нераспределенной прибыли, которая в отчетном периоде не была направлена на выплату дивидендов балансодержателю. К данной совокупности необходимо применить ряд исключений:

- ❖ устранить из полученных доходов и понесенных расходов по внутренним операциям прибавочную стоимость, которая заложена в трансфертных ценах, действующих в пределах микрорынка холдинга;
- ❖ элиминировать сумму нераспределенной прибыли (надбавки к стоимости), возникшей в результате операций внутри группы, включенную в балансовую стоимость активов, таких как запасы и основные средства;
- ❖ учесть сумму дивидендов, выплачиваемых дочерними организациями материнской компании.

Таким образом, консолидированная прибыль агропродовольственного холдинга — это превышение совокупных доходов группы взаимосвязанных предприятий над совокупными расходами, откорректированное на сумму оборотов, связанных с внутригрупповыми транзакциями и трансформациями. Или консолидированная прибыль агропродовольственного холдинга — это совокупный прирост собственного капитала, реализованный за экономическими границами группы взаимосвязанных предприятий.

Придерживаясь позиции о приоритетности системного консолидированного учета, считаем целесообразным постановку полного цикла учета финансовых результатов агропродовольственного холдинга с конкретизацией каждого элемента метода бухгалтерского учета применительно к консолидированному учету.

Счета бухгалтерского учета и двойная запись не признаны всеми исследователями консолидированного учета в качестве обязательных элементов метода [3, 4]. Исходя из утверждения, что консолидированный учет «встроен» в финансовый, являясь его функциональной подсистемой [1], бухгалтерские счета и двойственное отражение на них хозяйственных операций мы считаем неотъемлемыми элементами метода. Спецификой консолидированного учета является составление рабочего плана счетов и разработка методики отражения хозяйственных фактов, которые предназначены для аккумулирования информации в бухгалтерских регистрах и бухгалтерской отчетности как об индивидуальном субъекте — отдельном предприятии холдинга, так и о консолидированной группе в целом. Для достижения этой цели предложено расширение аналитических разрезов синтетических счетов, тем более что современные программные продукты ведения бухгалтерского учета позволяют осуществить это на практике.

Предлагаем воспользоваться типовым планом счетов бухгалтерского учета. Рассмотрим счета 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Структуризация этих счетов должна исходить из следующих группировочных признаков: счета первого порядка (синтетические) — группируют хозяйственные операции по видам прибыли; счета второго порядка (субсчета) обобщают информацию по внешним и внутренним операциям; счета третьего порядка (аналитические) формируют информацию по видам доходов и расходов (выручка от продаж, себестоимость реализованной продукции, коммерческие расходы и т.д.).

К счетам по учету вложений во внеоборотные активы, материальных ценностей, издержек производства и обращения с целью их адаптации к консолидированному учету введен дополнительный группировочный признак «НС» — «надбавка к себестоимости», отражающий минимальную прибавочную стоимость, заложенную в трансфертную цену реализации: 08. НС — надбавка к себестоимости основных средств и нематериальных активов, реализуемых внутри агрохолдинга; 10. НС — надбавка к стоимости реализуемых сырья и материалов между предприятиями консолидированной группы; 41. НС — надбавка к себестоимости реализуемых товаров между взаимосвязанными предприятиями; 20.НС, 26.НС, 44.НС — надбавка к себестоимости оказываемых услуг одним предприятием холдинга другому (в зависимости от видов услуг).

Следующим этапом консолидированного учета является элиминирование «нереализованной» прибыли по операциям между предприятиями агроформирования. Для этого составляются трансформационные таблицы на основе информации, агрегированной на аналитических счетах, приспособленных для целей консолидированного учета. В трансформационных таблицах, которые являются специфическими регистрами аналитического учета, проводятся корректировочные записи методом «красное сторно», позволяющие устранить взаиморасчеты и связанные с ними доходы и расходы между предприятиями консолидированной группы.

При первичной консолидации финансовых результатов интегрированного формирования применяется трансформационный метод. Для определения показателя прибыли агропродовольственного холдинга в консолидированной отчетности, составленной трансформационным методом, необходимо прибыль по внутрихозяйственным операциям с сельскохозяйственной продукцией распределить между реализованной продукцией и остатками сельскохозяйственной продукции на складе; между реализованной частью сельскохозяйственной продукции и переданной в дальнейшую переработку.

Для упрощения процедуры определения скорректированных показателей выручки, себестоимости и финансового результата следует применять коэффициент прибыльности реализации продукции одним предприятием взаимосвязанной группы другому. Применяя коэффициент прибыльности продукции одного дочернего предприятия к себестоимости товара, реализованного другим предприятием, не входящим в группу, определяем долю заключенной в стоимости этого товара прибыли, на величину которой подлежит уменьшению показатель прибыли от внутренних оборотов. Для облегчения расчета величины заключенной в стоимости приобретенного товара прибыли продавца предложено использовать формулу 1.

$$Пр. = Cдо \times Кп, \quad (1)$$

где:

Пр — величина прибыли, заключенной в стоимости товара, реализованного внутри холдинга;

Cдо — себестоимость продаваемого товара, приобретенного у предприятий-участников холдинга;

Кп — коэффициент прибыльности продукции, продаваемой между предприятиями холдинга.

Формула расчета коэффициента прибыльности продукции, реализуемой внутри консолидированной группы, имеет следующий вид:

$$Кп = \frac{Пн + Пп}{СПн + СПп}, \quad (2)$$

где:

Пн — прибыль по внутрихозяйственным операциям с продукцией в остатке у покупателя на начало периода;

Пп — прибыль по внутрихозяйственным операциям с продукцией, поступившей за период продавцу;

СПн — стоимость у покупателя на начало периода остатков продукции, поступившей от предприятий холдинга;

СПп — стоимость продукции, поступившей от предприятий холдинга за период.

Предложенная система консолидированного учета финансовых результатов агропродовольственного холдинга позволяет аккумулировать информацию о внутрихолдинговых операциях на отдельных аналитических счетах. Регистры аналитического учета и трансформационные таблицы в этом случае приобретают функции внутренней финансовой отчетности. Совокупная информация о прибыли, полученной за пределами микрорынка агрохолдинга, находит отражение в формах консолидированной отчетности.

Периодичность составления консолидированной финансовой отчетности для агропродовольственных холдингов должна совпадать не с календарным, а с сельскохозяйственным годом (с 1 июля предыдущего года по 30 июня последующего). Это соответствует модели признания доходов и расходов в сфере сельскохозяйственного производства. Данная учетная модель соответствует требованиям МСФО (IAS 1 «Представление финансовой отчетности»), который определяет начало отчетного периода с 1-го числа любого месяца года. В связи с реформированием бухгалтерского учета в РФ в соответствии с Международными стандартами учета и финансовой отчетности предлагаемая периодичность составления консолидированной отчетности агропродовольственного холдинга не противоречит нормативно-законодательной базе РФ [5, 6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Горшкова Н.В. Методология консолидированного учета и отчетности группы взаимосвязанных предприятий / Н.В. Горшкова, Д.О. Татаркина // Вестник ВолГУ. 2007. Сер. 3. Вып. 1. С. 63–67.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) // Консультант Плюс // <http://www.consultant.ru>.
3. Перекрестова Л.В. Управление локальными агропромышленными системами рыночной ориентации на основе релевантной информации: монография. Волгоград: Городские вести, 1998.
4. Плотников В.С. Основы консолидированного учета: Методические аспекты. Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2000.
5. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 N 12522) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Консультант Плюс // <http://www.consultant.ru>.
6. Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (принят ГД ФС РФ 07.07.2010) // Консультант Плюс. URL : <http://www.consultant.ru>.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

ПЕТРОВА Е.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
ФГОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: e.m.stav@mail.ru

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с использованием маркетинговых инструментов в управлении социально-экономическим развитием, повышении конкурентоспособности и формировании благоприятного имиджа территории.

Ключевые слова: маркетинг территории; брендинг территории; интернет-маркетинг.

In article the pressing questions connected with use of marketing tools in management social and economic development, increase of competitiveness and formation of favorable image of territory are considered.

Keywords: territory marketing, branding territories, internet-marketing.

Коды классификатора JEL: R13.

В современных условиях использование маркетинговых инструментов в муниципальном управлении является весьма эффективным способом решения различных проблем с целью повышения качества жизни населения. Если в сфере бизнеса маркетинг нацелен на создание благоприятных условий для сбыта продукции и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта, то в муниципальном управлении он направлен на такой уровень социально-экономического развития территории, при котором достигается максимальное удовлетворение нужд потребителей муниципальных услуг. Тем самым повышается имидж территории, ее конкурентоспособность и привлекательность как места проживания, посещения или деятельности для различных групп потребителей.

В отличие от многих управленческих технологий концепция маркетинга территории возникла на основе быстро растущего числа разрозненных практик конкретных территорий, использующих в управлении маркетинговые инструменты. При этом по-прежнему отсутствует системная теория маркетинга территорий, которая бы обобщала практический опыт и давала оценку применения технологий маркетинга. Это объясняется тем, что каждая территория подбирает для себя комбинацию маркетинговых инструментов для решения конкретной проблемы. Спектр таких проблем самый широкий — от дефицита инвестиций в муниципальную экономику до экологических угроз и криминализации среды. Поэтому муниципальной стратегией определяется характер маркетинговой деятельности, ставятся задачи, определяется выбор инструментов и круг исполнителей. Стратегия устанавливает стратегические интересы муниципального образования. Маркетинг же является инструментом реализации стратегии, одним из действенных способов сделать ее успешной.

Разность поставленных перед маркетингом задач порождает различия в представлениях о маркетинге в современных условиях. Анализируя существующее множество трактовок маркетинга территории, смысл маркетинга можно передать следующими положениями: во-первых, маркетинг территории призван распространять и расширять влияние муниципального образования вовне для достижения своих целей, служить инструментом конкурентоспособности территории на самых различных аренах; во-вторых, маркетинг — это нестандартный, но весьма эффективный инструмент решения муниципальных проблем; в-третьих, маркетинг — это не просто инструмент управления, а идеология, которая видоизменяет все сферы жизнедеятельности и заставляет их работать на выполнение своих задач; в-четвертых, муниципальные органы власти, призванные создавать благоприятные условия для жизнедеятельности населения, являются не единственным субъектом маркетинга. В широком смысле маркетинг территорий — это продвижение интересов территории.

В последние годы растет активность муниципальных образований, старающихся улучшить свой бренд, образ, имидж. Зачастую эту деятельность стимулирует разработка стратегий развития муниципального образования, обсуждение видения его будущего и миссии. Разработка стратегии призвана обе-

спечить такой бренд муниципального образования, чтобы у субъектов деятельности складывалась позитивная идентификация с данным местом. Без позитивного образа невозможно привлечение инвестиций, мигрантов, туристов, возвращение студентов после окончания курса обучения, сохранение лояльности местных жителей.

Под брендингом понимается процесс, который включает в себя двоякую деятельность как по созданию, так и управлению (продвижению) брендов различного типа: товаров, услуг, субъектов и мест. Брендинг территории — это разработка и осуществление комплекса мероприятий, способствующих идентификации территории, выделение ее из ряда других, созданию позитивного отношения к ней. Работа над брендом может позволить муниципальному образованию переосмыслить, свою позицию, найти новую, обновив и изменив, углубив и расширив отдельные составляющие бренда. Тем самым бренд начинает добавлять особые впечатления, которые вносят свой вклад в общий имидж территории.

Создание бренда — это особая технология, согласно которой требуется достаточно детально проанализировать реальную ситуацию, зафиксировать местные особенности, причем не только существующие, но и предполагаемые. Такая работа требует взаимодействия с лидерами местного сообщества (работниками культуры, политиками, бизнесменами). Продвижение бренда территории в информационном пространстве осуществляется в результате дизайна бренда (логотип, слоганы, городская символика, музыка), коммуникаций с целевыми аудиториями, интернет-маркетинга, рекламы и PR территории.

Имидж города всегда носит комплексный характер, и в этом его большое преимущество перед другими территориями. Каждый город — это сложный организм, состоящий из множества разнообразных элементов, лучшие из которых могут быть объектами маркетинга: знаменитые горожане, традиции, уникальная история, архитектурный облик, экономика и события. И чем больше город, тем больше возможность выбора и сочетания его брендов, что обеспечивает маркетинговой стратегии гибкость. В случае необходимости можно сместить акценты брендинга с одних городских особенностей на другие, и при этом внимание к городу в целом не ослабевает.

В мировой и российской практиках сформировалось несколько альтернативных концепций в продвижении интересов города.

1. Города в конкурентном поле. Любой город вынужден вступать в конкуренцию с другими городами за все — за инвестиции, информационные потоки, за талантливых преподавателей, врачей, менеджеров и туристов. В последние годы в нашей стране обостряется конкуренция за государственные инвестиции, развиваются конкурсные механизмы участия муниципалитетов в федеральных целевых программах. Следует отметить, что ранее при анализе социально-экономического развития территорий внимание уделялось в основном оценке развития в динамике. В настоящее время акцент смещается в сторону сравнения территорий с соседями или муниципалитетами-конкурентами.
2. Город на продажу. В постиндустриальной экономике не только бизнес является субъектом экономических отношений, но и территория сама по себе. Американский социолог Р. Флорида пишет: «Современная экономика развивается так, что ее субъектами все более становятся не компании, а территории. Не города гонятся за успешными компаниями, а компании борются за право работать в удобных городах» [3]. Территория все чаще воспринимается как «товар», который можно с выгодой продать «потребителям» — инвесторам, туристам или собственным жителям.
3. Маркетинг как инструмент решения конкретных городских проблем. Конкретный маркетинговый проект решает конкретную городскую проблему, завершается, затем инициируется новый проект с другими задачами.
4. Маркетинг для себя. Целевой аудиторией маркетинга являются жители, города, т.е. он направлен на рекламу города для самих жителей. Цели маркетинга при этом могут быть самыми различными: стимулирование социальной активности граждан, консолидация местного сообщества, стимулирование патриотизма и местного самосознания.

Специалисты, приступающие к разработке маркетинговой стратегии конкретного города, неизбежно склоняются к одной из перечисленных концепций, реже — останавливаются на пересечении их. При этом существуют особенности в применении маркетинговых технологий в разных странах. Для американских городов маркетинг — это исконная форма, способ существования; для европейских городов — новая возможность конкурентоспособности; для экономически развитых азиатских городов — решение конкретных экономических задач; для многих российских городов — возможность выжить.

Применительно к российским городам следует вести речь об определенной последовательности в реализации комплекса маркетинговых стратегий с учетом не только реального потенциала притягательности и имеющихся проблем, но и с учетом финансовых возможностей в отношении реализации стратегии. Могут использоваться следующие виды маркетинговых стратегий:

- 1) по способу организации и выполнения: эволюционные (преемственность среды, достраивание имеющегося образа); революционные (выстраивание нового образа с нуля, на основе новых идей); комплексные (меняется вся городская среда); объектные (отдельные объекты среды); иерархические (единый центр управления); сетевые (много независимых центров управления);

- 2) внешние (целевые аудитории за пределом города): маркетинг «от хорошей жизни» (закрепление репутации, реклама успехов); стимулирование точек роста (основа маркетинга — стимулирование сильных сторон города); исправление образа (краткосрочный эффект);
- 3) внутренние (целевые аудитории в городе): маркетинг выживания (способ самосохранения); решение проблем (подтягивание слабых сторон); исправление действительности (долгосрочный эффект).

Единой методики разработки маркетинговой стратегии города не выработано. Можно выделить ряд важных инструментов, которые необходимо использовать при разработке и реализации маркетинговой стратегии города:

- 1) стратегическое планирование (SWOT-анализ, определение приоритетов, определение стратегических задач города);
- 2) планирование маркетинговой стратегии (определение задач маркетинга в соответствии со стратегией города, определение целевой аудитории, выбор маркетинговой стратегии);
- 3) маркетинговые исследования (социологические исследования, анализ рейтингов, анализ заинтересованных сторон);
- 4) маркетинг имиджа города (формирование имиджа, отбор инструментов популяризации (рекламы) имиджа);
- 5) формирование уникального предложения города (уникальные объекты, инвестиционные площадки, проекты, идеи, бренды);
- 6) работа с целевыми группами: маркетинговая коммуникация (параметры информационного воздействия, выбор методов коммуникации, выбор информационных каналов);
- 7) работа с горожанами (фандрайзинг, частно-общественное партнерство, волонтерство, НКО-ресурс, стимулирование лидерства);
- 8) работа с администрацией (постановка задач подразделениям администрации, приоритетное улучшение маркетинговых параметров города (инфраструктура, инвестиционный климат, благоустройство, безопасность), мониторинг и оценка реализации программы).

Практика показывает, что маркетинговая стратегия — это выращивание бренда в городской среде. К основным проектам внедрения бренда в городскую среду можно отнести:

- 1) городское пространство — архитектурные проекты, ландшафтный дизайн, Public Art, тематическое зонирование, внедрение символики бренда в городскую среду;
- 2) инфраструктура — комфорт городской среды, качество муниципальных услуг, доступность города для жителей и гостей, знаковые проекты, «культурная» инфраструктура;
- 3) «поведение» города — его личностный характер, настроение (культурные и просветительские проекты, минимизация агрессивности среды, мобилизация творческого класса, производство символических событий);
- 4) управление, организационный потенциал — качество городского управления, способности населения к самоорганизации, государственно-частное партнерство, проектная культура, городской патриотизм.

Российские города обладают огромным социально-экономическим потенциалом. В больших городах сосредоточены основные финансовые, культурные и интеллектуальные ресурсы страны. Вместе с тем этот колоссальный потенциал в настоящее время используется лишь в малой степени во многом из-за недооценки его как общественным сознанием, так и самими городами.

Огромное разнообразие нашей страны, ее богатейшая история и культура, традиции, особенности развития экономики предполагают широчайшее поле для формирования городских брендов. Уже существуют, развиваются или потенциально просматриваются города — символы известных всему миру регионов — Сибири, Поволжья, Черноземья, Урала, Дальнего Востока, а также города, связанные с именами писателей и композиторов, художников и исторических деятелей, с историческими и современными событиями. Сегодня можно привести в пример российские города, для которых маркетинг становится главной идеологией развития — Великий Устюг, Мышкин, Казань, Томск и др. В России есть мощные, столетиями возвращенные города-бренды — Москва, Санкт-Петербург, Ярославль, Владимир, Новгород, Тверь и др.

Экономика событий также является одной из форм пропаганды города (праздники, выставки, фестивали, форумы, спортивные мероприятия). Причем организация событий обеспечивает городу не меньше инвестиций, чем льготы по аренде или хорошая инфраструктура. Можно сказать, что культурно-развлекательное событие в городе — это один из видов инвестиционного проекта и одно из направлений городской инвестиционной политики, т.е. эти события можно и нужно организовывать. В экономике событий также присутствует конкуренция городов в привлечении участников.

Многие российские города с начала 2000-х гг. осознали выгоду событийной экономики. Так, повсеместным явлением стали дни и юбилей города. Некоторые наиболее активные региональные столицы также увидели свои уникальные перспективы и выгоды, связанные с экономикой событий. Формируется группа городов, специализирующихся на проведении международных экономических форумов (Санкт-Петербург, Новосибирск, Иркутск, Самара, Владивосток, Краснодар). При этом складывающаяся специа-

лизация форумов зеркально отражает специфику и приоритеты развития соответствующих регионов.

По мнению экспертов, российская специфика межгородской конкуренции состоит в том, что предметом ее в ближайшие годы будут не инвестиции, а люди [1]. В условиях, когда население страны ежегодно уменьшается, для большинства городов участие в этой конкуренции окажется вопросом физического выживания. Именно потенциальные жители будут главной целевой аудиторией в российских городских маркетинговых стратегиях. Возможность для городов развиваться в качестве брендов позволит им сохранить своих и привлечь новых жителей.

Одним из важных инструментов маркетинга территории является интернет-маркетинг, с помощью которого можно исследовать внешние и внутренние рынки, структурировать информационную среду, осуществлять позиционирование территории и привлекать инвестиционные ресурсы, необходимые для ее устойчивого развития. Для решения задач, поставленных перед маркетингом территории, используется широкий спектр интернет-технологий: сайт, электронная почта, видеоконференции, ICQ, голосовая связь и пр. В этом ряду следует особо выделить создание сайта, поскольку именно он так или иначе дает возможность использовать другие инструменты. Интернет-портал не только выполняет информационно-представительские функции, но и служит базой для сбора и анализа статистических данных.

Однако в России существует ряд проблем, затрудняющих распространение интернет-маркетинга. Так, довольно слабо еще развит Интернет, процент пользователей пока относительно невелик. В муниципальных образованиях ощущается недостаток квалифицированных кадров в области маркетинга и интернет-технологий. Информационное насыщение сайтов муниципальных образований часто не соответствует запросам целевых групп потребителей.

Вместе с тем активное использование муниципальными образованиями интернет-маркетинга определяется необходимостью вхождения в мировое информационное пространство и обеспечения обмена информацией между различными структурами власти и потребителями ресурсов на территории, важностью поддержки обратной связи для быстрого принятия управленческих решений. Интернет-маркетинг, будучи ориентированным на перспективы развития территории, должен использоваться в рамках общей стратегии социально-экономического развития муниципального образования и учитывать заявленные в ней цели.

Таким образом, учитывая значимость маркетинга территории в качестве фактора социально-экономического развития, необходимым является оказание информационной и методологической помощи муниципальным образованиям в использовании маркетинговых инструментов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Визгалов Д.В. Города — лучший бренд России // Городской альманах Вып. 3. М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. С. 7–21.
2. Визгалов Д.В. Маркетинг города: практики в поисках теории // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 3. С. 78–85.
3. Флорида Р. Креативный класс. М.: Классика–XXI век, 2005.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РЕФОРМИРОВАНИИ СФЕРЫ ЖКУ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ШУЛИК К.А.,

аспирант,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
Шахты Ростовской обл., ул. Шевченко, 147

В статье отражены направления реформирования сферы жилищно-коммунального хозяйства, основные проблемы, связанные с формированием тарифов на соответствующие услуги.

Ключевые слова: реформа; услуги; тарифы; коммунальное; законодательство; доходы.

The article reflects the direction of reforming the housing and communal services, the main problems associated with the formation of tariffs for these services. Key words: reform; services; rates; utilities; law; revenue

Коды классификатора JEL: L97.

Преобразования в сфере жилищно-коммунального хозяйства, начатые еще в 1993 г., носят перманентный характер и до настоящего времени не назначен период завершения и не определен критерий их завершения. Реформа — это преобразования, обеспечивающие адаптацию сферы жилищно-коммунальных услуг к условиям рыночной экономики. Совершенно ясно, что оценивать весьма многоплановый процесс необходимо по социальным результатам.

Создание технических, организационных, правовых предпосылок повышения качества обслуживания должно найти свое завершение в ощутимых потребителями результатах.

Только в этом случае большая часть населения поддержит и обеспечит ускорение перехода к полной оплате услуг, а завершение такого перехода в ближайшее время — объективная необходимость. В противном случае не миновать серии нарастающих коммунальных аварий и катастроф, вызванных постоянным недофинансированием и, как следствие, «недоремонтом» сетей, сооружений и оборудования.

Институциональные преобразования в сфере жилищно-коммунальных услуг являются главным аспектом реформ, проводимых на настоящем этапе. Структура органов управления, организационно-правовая форма хозяйствующих субъектов, их взаимоотношения между собой и с потребителями — все то, что характеризует действующие в сфере ЖКХ институты, не получило достаточного развития.

Если в начале и середине 90-х гг. значительное число организаций водо- и энергоснабжения (наиболее технически оснащенных) активно акционировалось, то сейчас их подавляющее большинство имеет статус муниципальных унитарных. Как для развития системы коммунального обслуживания, так и для построения эффективной системы управления и взаимодействия с потребителями крайне необходимо более широкое использование корпоративных форм организации.

Другой аспект институциональных преобразований — развитие системы управления ЖКХ на основе отношений заказчика и подрядчика. Служба заказчика стала предметом ожесточенных споров о том, является ли она инструментом рыночного регулирования. В ряде регионов службы заказчика нашли свое место в системе управления. Именно выражение интересов жителей всего населенного пункта независимо от вида собственности жилищного фонда и предприятий, предоставляющих им коммунальные услуги, — задача специфической для ЖКХ формы муниципального заказа.

Участие бюджета в финансировании развития ЖКХ и выплате жилищных субсидий (которое останется и после перехода к полной оплате услуг населением) позволяет городу диктовать условия коммунальным предприятиям — естественным монополистам.

Такая схема более соответствует рациональным методам регулирования предприятий, доминирующих на локальных товарных рынках, чем директивное вмешательство в оперативную деятельность муниципальных унитарных предприятий.

До сих пор не принят закон о жилищно-коммунальном хозяйстве, затягивается утверждение новых Правил предоставления жилищно-коммунальных услуг, регламентирующих права, обязанности и ответственность субъектов хозяйствования, органов управления и потребителей услуг.

Перечень коммунальных услуг четко не очерчен, что вызывает не только теоретические, но и чисто прикладные проблемы, например, при определении жилищных субсидий, стандартов предельных платежей за жилищно-коммунальные услуги.

В связи с этим на муниципальном уровне при формировании муниципального заказа и определении экономически обоснованных тарифов необходимо четко определять, какой объем и каких именно функций должен выполнять при установленном уровне финансирования. В противном случае полностью теряет смысл термин «экономически обоснованный тариф».

Отсутствие ясного методического понимания технологии формирования коммунальных тарифов привело к тому, что на аналогичных коммунальных предприятиях существует более чем 10-кратный разброс тарифов. Для устранения этого недостатка необходимо разработать и утвердить в каждом субъекте Федерации Правила предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Переход к рынку жилья принципиально меняет роль государства в экономике. Формирование экономических отношений, основанных на законах рынка, с неизбежностью связано с проведением радикальных преобразований не только в области обмена, производства и потребления, но и в жилищной сфере.

Большая советская энциклопедия дает следующее определение коммунальному хозяйству. Коммунальное хозяйство — совокупность предприятий, служб и хозяйств по обслуживанию населения городов, поселков и сел; в городах входит в состав городского хозяйства. Во многих городах и поселках предприятия коммунального хозяйства обслуживают также и промышленные предприятия, снабжая их водой, электроэнергией, газом.

Однако в зависимости от местных условий, промышленные предприятия имеют и собственные водопроводы, канализацию и другие сооружения коммунального назначения. Степень развития и объем деятельности коммунального хозяйства непосредственно влияют на уровень благосостояния населения, бытовые условия его жизни, санитарно-гигиенические условия и чистоту водного и воздушного бассейнов, а также на уровень производительности труда.

В настоящее время коммунальное хозяйство России включает следующие элементы.

Санитарно-технические предприятия — водопроводы, канализации, предприятия по уборке территорий населенных мест и санитарной очистки домовладений, прачечные, бани, купально-плавательные сооружения. Транспортные предприятия — городской общественный пассажирский транспорт (метрополитен, трамвай, троллейбус, фуникулеры, канатные дороги, автобусы, такси), водный транспорт местного назначения. Энергетические предприятия — электрические, газовые и теплофикационные распределительные сети, отопительные котельные, ТЭЦ и электростанции; газовые заводы, обслуживающие населенные пункты.

Кроме того, к сооружениям внешнего благоустройства населенных мест, которые входят в состав коммунального хозяйства, относятся дороги и тротуары, мосты и путепроводы, подземные и наземные транспортные, пешеходные переходы и эстакады, сооружения и сети ливневой (водосточной) канализации, набережные, различные гидротехнические сооружения, предназначенные для предотвращения оползней и затопления территорий, их осушения, берегоукрепления; зеленые насаждения общего пользования, уличное освещение.

Анализ многолетнего опыта строительства и эксплуатации жилья в рамках государственной собственности с очевидностью показал, что государство не способно осуществлять эти задачи. Главная причина, которая действовала постоянно, — недостаток материальных и финансовых ресурсов для строительства и эксплуатации жилья.

Кроме того, содержание государственного жилищного фонда было убыточным, поскольку получаемая с нанимателей квартирная плата была «самой низкой в мире» и покрывала лишь незначительную часть затрат на эти цели. Фактически содержание государственного жилищного фонда осуществлялось за счет огромных дотаций, выделяемых государством и ложившихся тяжелым бременем на бюджеты муниципальных образований.

Результатом нерешенности проблем, препятствующих устойчивому социально-экономическому развитию муниципальных образований, является кризис жилищно-коммунального хозяйства. Изношенность основных фондов, устаревшие технологии и оборудование, задолженности и банкротство муниципальных предприятий, замораживание жилищного строительства — и это только часть проблем.

На наш взгляд, сегодня существует противоречивая ситуация в работе коммунальных служб: в настоящее время ими осуществляется практика перекрестного субсидирования — часть издержек по оказанию услуг одной группы потребителей (населения) перекладывается на другую группу (предприятия, организации). Повышение тарифов для населения должно предполагать их снижение для других групп потребителей коммунальных услуг.

В настоящее время такая постановка дела в целом свидетельствует о непонимании различия между квартирной платой (рендтой) и эксплуатационными расходами на здание, в котором находится квартира.

В частности, эксплуатационные расходы на содержание ветхого жилого фонда и общежитий (с относительно более высокой плотностью проживающих на один квадратный метр общей площади здания) значительно выше, чем издержки на содержание нового жилого фонда повышенной комфортности.

Соответственно, размер платы за проживание на «квадратном метре» общежития оказывается в несколько раз выше, чем за аналогичную площадь обычных благоустроенных квартир, а в последних, соответственно, выше, чем в квартирах «элитного» жилого фонда. Тем не менее, квартирная, арендная плата представляют собой ренту (или, точнее, квазиренту) домовладельца. Размер последней регулируется другими причинами; она напрямую не связана ни с эксплуатационными расходами здания, ни со стоимостью его строительства.

Отсутствие домовладельцев в данной схеме регулирования услуг жилого фонда не означает, естественно, ликвидации рентных доходов, обусловленных местоположением, различным уровнем комфортности жилья. Однако теперь эти доходы присваиваются жильцами, причем в неявной форме. Это вызывает ряд важных и не совсем очевидных последствий, которые выявляются лишь в долгосрочной перспективе.

Во-первых, отсутствие явных, учитываемых непосредственно в денежном выражении рентных доходов сужает налоговую базу города. Более того, доходная статья городского бюджета (доходы от сдачи муниципального имущества в аренду) превращается в расходную: даже после успешной реализации жилищно-коммунальной реформы капитальный ремонт зданий жилого фонда придется так или иначе осуществлять за счет бюджетных средств.

Во-вторых, кроме проблемы капитального ремонта возникает и проблема нового жилищного строительства и (или) реконструкции старого жилого фонда. Остановить процесс ветшания жилья и одновременно продолжать новое строительство становится невозможным: высокие объемы жилищного строительства рано или поздно приводят к таким же высоким объемам выбытия жилья в ветхий жилой фонд.

Прогрессирующее образование городских трущоб становится неизбежным. Даже если рента была установлена хотя бы на уровне амортизационных отчислений на реновацию централизуемые средства позволяли бы осуществлять новое строительство и не расселять жильцов в ветшающие дома.

В данной же ситуации жилье превращается из воспроизводящегося капитала в исключительно потребительское благо с длительным сроком пользования. Само по себе это не вызывает возражений, особенно в случае индивидуального дома (коттеджа), однако дело в том, что при таком механизме включения жилого фонда в рыночный обмен этот фонд не может стать капиталом, то есть фактически не может приносить прибыль своему владельцу. Отсюда вывод: становятся невозможными и инвестиции в жилищное строительство, поскольку речь идет о приобретении лишь потребительских благ; соответственно, невозможно и кредитование этого процесса (если не брать в расчет относительно узкую сферу потребительского кредита). В результате снижается общий объем инвестиций, что сказывается и на темпах экономического роста в стране в целом.

Сложившаяся ситуация значительно снижает мобильность рынка рабочей силы, поскольку в целом квартирная плата по-прежнему не входит в цену труда. Высокая арендная плата, сопутствующая небольшому по объему рынку жилых квартир, предлагаемых, в основном, индивидуальными собственниками приватизированного жилья и посредниками, существенно затрудняет миграцию. Усугубляются территориальные диспропорции, что также отрицательно сказывается на экономическом росте. Города, особенно малые, превращаются в своеобразную «ловушку для безработных». Таким образом, основные меры предлагаемой жилищно-коммунальной реформы свидетельствуют лишь о желании освободить государственный и местные бюджеты от части расходов, но отнюдь не решают основных проблем в данной сфере.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И ИНСТРУМЕНТАРНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

КУЛИК В.С.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: vladimirk@aaanet.ru

В данной статье приводится экологическое обоснование модернизации организационно-экономического механизма системы воспроизводства водных ресурсов, проводится оценка эффективности внедрения мероприятий по модернизации системы воспроизводства водных ресурсов.

Ключевые слова: математическое моделирование; качество воды; загрязняющие вещества.

In given article the ecological substantiation of modernization of the organizational-economic mechanism of system of reproduction of water resources is resulted, the estimation of efficiency of introduction of actions for modernization of system of reproduction of water resources is spent.

Keywords: mathematical modeling; the quality of water, polluting substances.

Коды классификатора JEL: Q25, Q57.

Выбор стимулов для эффективного использования водных ресурсов, регулирования рациональной водохозяйственной деятельности предприятий и организаций имеет свою динамику, которая определяется не только эколого-экономическими, техническими, но и социальными факторами.

При этом механизмы воздействия уже сложились, апробированы. Это плата за пользование водными ресурсами и объектами, штрафы за загрязнение водных ресурсов от технологических и бытовых процессов в пределах установленных лимитов и сверх них. Несмотря на традиционность этих механизмов, они достаточно динамичны, а потому могут вести к дополнительным издержкам или выигрышам для предприятий, что в целом позволяет варьировать поиск эффективных взаимосвязей поставляющей водные ресурсы и принимающей водосбросы водохозяйственной системы.

Таким образом, принципами экономической системы, стимулирующей ответственность за нерациональное водопользование, могут быть:

- штрафные санкции, зависящие не только от объемов сбросов загрязняющих веществ, но и от уровня загрязнения и наносимого вреда экосистеме, от концентрации сбросов, временного периода, периодичности загрязнения водного бассейна. При насыщенности водоемов загрязняющими веществами предполагается решать, что рациональнее: прекращать сбросы или добиваться их минимума, что и как должно регулироваться экономическими или административными рычагами. Штрафные санкции предполагается ориентировать на взвешенные по водному бассейну и по отдельному объекту интегральные показатели загрязнений. При превышении их средних величин хозяйствующий субъект будет принимать на себя связанные с этим дополнительные затраты на компенсацию ущерба. Расширение или ввод новых производств, как правило, увеличивает нагрузку на водохозяйственную систему, что ставит задачу формирования эффективных финансовых механизмов защиты и воспроизводства водных ресурсов, направленных на приоритетность неухудшения состояния водных объектов;
- введение в практику водопользования единых норм водопользования. Всякая открытая водная система имеет конечное движение водных масс — в морях, озерах. Конечные пункты стока всех вод принимают всю массу воды, становятся окончательным свидетельством всех недостатков водоохранной деятельности. В этот водный бассейн поступают водосливы часто не одного ре-

гиона или даже государства, а нескольких. Поэтому целесообразно, чтобы режимные нормы для этих стран и регионов были идентичны и утверждены международными соглашениями.

Рыночные факторы предполагают реализацию конкуренции, создание равных условий водопользования для всех водопотребителей при выполнении ими стандартных условий по нагрузке на экосистему. При увеличении такой нагрузки, в том числе при появлении новых агентов, может вырасти финансовая составляющая затрат на водопользование. Совместно хозяйствующие субъекты должны найти способы снижать издержки производства.

В настоящее время наблюдается отсутствие экономически эффективных технологий в сфере обеспечения процесса рационального водопользования, позволяющих предприятиям, с одной стороны, качественно очищать сбрасываемые или используемые в производстве воды (т.е. в соответствии с принятыми стандартами и нормативами), а с другой стороны, получать достаточную прибыль. Это приводит к отсутствию эффективных стимулов к активному сокращению выбросов и сбросов в водную среду и требует проведения дополнительных исследований в области поиска и экономического обоснования эффективных технологий по очистке воды.

Возрождение бассейнов рек предполагает проведение комплекса исследовательских работ, охранных мероприятий на водосборе и основных источниках загрязнения. Министерством природных ресурсов разработана и апробирована методика, включающая следующий обязательный комплекс работ:

- ◆ гидрологические и геологические изыскания, которые позволяют оценить водный баланс реки для принятия решений по срокам и технологии очистки ее русла;
- ◆ инженерно-геологические работы с целью оценки мощности загрязнений донных отложений, определения участков их распространения для принятия решений по способам и объемам очистки в зависимости от воздействия конкретных производств;
- ◆ гидробиологические и токсикологические изыскания для анализа возможности самоочищения рек и других водоемов от техногенного воздействия и принятия решения о необходимости очистки от донных отложений;
- ◆ физико-механические исследования загрязненных донных отложений, позволяющие определить свойства грунтов для оценки риска вторичных загрязнений и выбора средств гидромеханизации при удалении донных осадков, расчета оптимальной емкости отстойников;
- ◆ анализ химического и физического состава сточных вод промышленных предприятий — источников загрязнения, на основе которого разрабатывается программа мероприятий по очистке сточных вод и снижению уровня нагрузки на водные объекты.

Потребление воды определяется как объем воды, используемый отраслью, минус ее сброс.

Индикаторы водного потребления. Определим полное потребление воды секторами как сумму прямого и косвенного потребления. Прямое потребление отрасли i — количество воды, потребляемое ею для удовлетворения внешнего по отношению к рассматриваемой системе отраслей спроса на продукцию отрасли (или ее ассортиментного вектора), равно $w_{di}^* y_i$; косвенное потребление отрасли i — количество воды, потребляемой отраслью j , чтобы произвести продукцию, требуемую отраслью i для удовлетворения ее ассортиментного вектора.

Определим следующие индикаторы:

- прямое водное потребление на произведенную единицу продукции;
- косвенное водное потребление на произведенную единицу продукции;
- полное водное потребление.

Рассмотрим данные о количестве воды, потребляемой непосредственно каждым сектором, в кубических метрах. Получим вектор прямого водного потребления (w_d). Взяв продукцию, произведенную каждым сектором, получаем вектор произведенной каждой отраслью продукции (x), элементы которого выражены в денежных единицах. Это позволяет вычислить индикатор полного прямого потребления на произведенную единицу (w_d^*), который определен как количество воды, потребляемое непосредственно каждым сектором на единицу произведенной продукции, и который представлен вектором, каждый элемент которого определен следующим образом:

$$w_{di}^* = w_{di} / x_i$$

Общее потребление воды может быть найдено как индикатор воды, потребленной прямо, умноженный на количество произведенной каждой отраслью продукции:

Таким образом, w_m определяет отношение общего объема воды, потребляемой на каждую единицу произведенной продукции, к количеству воды, потребляемой прямо при производстве единицы продукции. Далее можно определить показатель косвенного водного потребления (iw), вычитая единицу из этого множителя:

$$iw_i = w_m - I = w_i^* / w_{di}^* - I.$$

Этот новый индикатор определяет, сколько воды используется косвенно данной отраслью на каждую единицу воды, используемую непосредственно, для удовлетворения ассортиментного вектора.

Можно также определить $W = (E - Q)^{-1} w_d^* y$ — матрицу межотраслевых водных отношений, в которой сумма столбцов обозначает для каждой отрасли полное потребление воды этой отраслью для удовле-

ния ассортиментного вектора экономики. Если рассматривать эту матрицу по столбцам, то сумма каждого столбца отражает полное потребление воды отраслью j , или w_{it} , а полное потребление всей экономической системы в целом можно выразить как скаляр $w_i = \sum w_{it}$.

Понятие потребления ресурса предполагает невозможность его потребления в дальнейшем для определенных целей. При этом ресурс может быть как потреблен физически, так и испорчен. В случае с водой можно видеть оба этих типа потребления, когда наряду с безвозвратным использованием происходят сбросы загрязненной воды, не отвечающей по своим свойствам предъявленным к этому ресурсу требованиям по причине произошедших с ним физико-химических изменений.

Данные по использованию свежей воды были взяты из Государственного доклада «О состоянии и об охране окружающей среды Ростовской области в 2008 году» [1].

При этом для расчета прямого потребления воды из объема использованной отраслями экономики воды вычиталась сумма сброса чистой и нормативно очищенной воды, а именно незагрязненной (загрязненная вода рассматривалась как безвозвратно использованная). Обратной и повторно-последовательная используемая вода, а также потери воды при ее транспортировке как использованная вода не рассматривались.

Для расчета прямого потребления воды на единицу продукции использовались данные системы таблиц «Затраты-выпуск» Ростовской области в основных ценах за 2008 г., в частности данные об объеме использованной продукции в симметричной таблице «Затраты-выпуск».

Таблица 1

Прямое потребление воды и использование отечественной продукции в Ростовской области в 2008 г.

Сектор	Прямое потребление воды, тыс. м ³	Всего использовано продукции отечественного производства в основных ценах, руб.
Промышленность	10705,01	7321265769
Сельское хозяйство	6840,5	1074102700
Жилищно-коммунальное хозяйство	12154,1	558262400
Остальные отрасли экономики	219,35	9989337100
Всего	29918,96	18942967969

Итак, помимо прямого потребления свежей воды на единицу продукции, которое можно достаточно легко вычислить на основе имеющихся статистических данных, некоторые отрасли экономики отличаются также значительным косвенным потреблением воды, которое при обычном эколого-экономическом анализе воздействия отраслей экономики на окружающую среду в расчет не принимается. Множитель прямого потребления воды для каждой отрасли, согласно определению, отражает отношение полного потребления воды в отрасли на единицу продукции к количеству воды, потребленной прямо на единицу продукции.

Таблица 2

Индикаторы потребления воды в 2008 г.

Сектор	Множитель прямого потребления воды	Показатель косвенного потребления воды
Промышленность	2,5	1,5
Сельское хозяйство	1,4	0,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,1	0,1
Остальные отрасли экономики	53,8	52,8

Показатель косвенного потребления воды для каждой отрасли определяет, сколько воды используется косвенно данной отраслью на каждую единицу воды, используемую прямо, для удовлетворения ассортиментного вектора. Промышленность, например, на каждый м³ потребленной прямо воды потребляет косвенно 1,5 м³, а остальные отрасли экономики — 52,8 м³. Можно сделать вывод, что при увеличении прямого потребления воды в данных отраслях за счет повышения спроса на их продукцию при условии сохранения технологий производства полное потребление воды в них возрастет согласно приведенным коэффициентам. Сравнительно небольшое прямое потребление может привести к недооценке влияния этих отраслей на окружающую среду, если не учитывать косвенное потребление этих отраслей.

Для прогнозной оценки степени воздействия выбросов загрязняющих веществ (ЗВ) в атмосферный воздух на поверхность водоема в городской среде необходимо использовать математическую модель, описывающую степень влияния изменения приводной концентрации ЗВ на снижение ущерба окружающей среде при изменении уровня материальных и организационных затрат.

Значительная часть осевших на земную городскую поверхность ЗВ поступает с дождевыми и талыми водами в водоемы и реки. Для объективной оценки влияния ЗВ на подстилающую поверхность можно

использовать степень загрязненности городских водоемов. Кроме этого, для подавляющего большинства вредных веществ установлены предельно допустимые концентрации в воде. За целевую функцию следует принять функциональную зависимость суммы предотвращенных экологических ущербов водным ресурсам V_i от затрат и реализуемых мер по снижению негативного воздействия источников промышленных и автотранспортных выбросов в атмосферу вблизи водоема Z_j .

На качество воды водоемов, расположенных в городской черте, воздействуют различные факторы [2]. Однако проблема определения ущерба водоемам при воздействии на них загрязняющих веществ в атмосфере исследована недостаточно. Вероятная причина этого кроется в предположении о незначительной доле такого влияния по сравнению с воздействием загрязненных сточных вод. Однако по данным, приведенным в работах [4], до 20% выброшенных в атмосферу ZB попадают во внутригородские водоемы, поэтому знание уровня снижения качества воды является весьма значимой информацией.

Если принять за потребительскую стоимость водных ресурсов водоема соответствие воды из него показателям воды на технологические нужды предприятий, на рыбохозяйственное или рекреационное назначение, то эта обобщенная целевая функция позволит определить граничные условия и требуемые параметры водоема с учетом процессов биологического самоочищения.

Снижение качества природной воды в результате воздействия ZB , поступающих в воду из источников, расположенных вблизи водоема, и городского автотранспорта может достигать 20% из-за общих выбросов оксидов азота, диоксида серы, сажи, формальдегида, бенз(а)пирена, органической и неорганической пыли, аэрозолей металлов и пр.

Использование в эколого-экономических показателях величин имеет ряд преимуществ:

- появляется возможность получать весьма простые итоговые зависимости на основе ограниченного числа числовых значений;
- уменьшается число аргументов задачи, и анализ становится более наглядным;
- упрощается проверка решения на достижение оптимума.

Процесс оздоровления водных бассейнов рек предполагает следующие направления: снижение токсичности стоков до уровня ПДК, разработка технологий их очистки, а также механическое удаление верхнего слоя ила на всех локальных участках загрязнения. Целесообразно удалять только верхний слой речных осадков (текучей и текуче-пластичной консистенции) и проводить удаление ила на участках реки, примыкающих к крупным промышленным предприятиям или другим источникам загрязнения, вниз по течению на расстояние около 2 км. Тугопластичные илы и нижележащие суглинки являются надежным экраном для предотвращения фильтрации речных вод в подземные горизонты. Данные мероприятия максимально эффективно способствуют оздоровлению речных бассейнов не только в текущий момент времени, но и в долгосрочной перспективе, поэтому являются наиболее рациональными с точки зрения производимых затрат и получаемых эколого-экономических выгод. В частности, приведенная в диссертации оценка эффективности проведения дноуглубительных работ рек Маныч и Подпольная на участке от устья реки до плотины Усть-Манычского гидроузла, а также мероприятия по строительству рыбоходного канала и расчистке р. Подпольная позволяют сделать вывод о том, что данные мероприятия приведут к существенному повышению эффективности естественного воспроизводства ценных видов рыб. При этом рыбопродуктивность нерестилищ рек Маныч и Подпольная повысится с 1,1 ц/га на 4,1 ц/га и достигнет величины 5,2 ц/га.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды в Ростовской области в 2008 году». Ростов-на-Дону, 2009. Система таблиц «Затраты-выпуск» Ростовской области за 2008 год: Стат. сборник. Ростов-на-Дону, 2009.
2. Методика определения предотвращенного экологического ущерба. М.: Госкомитет РФ по охране окружающей среды, 2001.
3. Шаров С.Ю. Учет экологического фактора в рамках системы макроэкономической информации (на примере водных ресурсов): Дис. ... канд. экон. наук. М., 2005.
4. Яковлев С.В. и др. Рациональное использование водных ресурсов. М.: Высшая школа, 1991.
5. Alonso E. An Input-Output Model of Water Consumption: Analysing Intersectoral Water Relationships in Andalusia. Seville, 2005.
6. Leontief W. Environmental Repercussions and the Economic Structure: An Input-Output Approach // Review of Economic Statistics. 1970. Vol. 52. P. 262–271.
7. Proops J.L. Energy intensities, Input-output analysis and economic development // Ciaschini Input-output analysis current developments. М., 1998. P. 201–215.
8. Sanchez Chaliz J., Bielsa J., Arrojo P. Water Quality as a Limiting Factor: Concepts and Applications to the Mid-Ebro Valley. Zaragoza, 1998.

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРОЦЕССА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

КАРПЕНКО К.В.,

старший преподаватель,
Филиал ГОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный технический университет»
г. Пятигорск,
e-mail: rbcz79@mail.ru

В статье приведено исследование рынка коммерческой недвижимости как элемента структуры и инфраструктуры торгово-логистического и рекреационного кластеров КМВ. Обоснована необходимость анализа и мониторинга рынка коммерческой недвижимости КМВ с целью интеграции субъектов рынка в формирование данных кластеров.

Ключевые слова: структура и инфраструктура рынка коммерческой недвижимости; торгово-логистический и рекреационный кластеры КМВ; анализ и мониторинг рынка; деловая и торговая недвижимость; якорные арендаторы.

In article research of the market of the commercial real estate as element of structure and infrastructure of trading-logistical and recreational clusters CMW is resulted. Necessity of the analysis and monitoring of the market of commercial real estate CMW for the purpose of integration of subjects of the market into formation of the given clusters is proved.

Keywords: structure and infrastructure of the market of the commercial real estate; trading-logistical and recreational clusters CMW; the analysis and market monitoring; the business and trading real estate; anchor tenants.

Коды классификатора JEL: L85.

Рынок коммерческой недвижимости является одновременно элементом структуры и инфраструктуры торгово-логистического и рекреационного кластеров КМВ. Следовательно, в процессе территориальной кластеризации появляется необходимость анализа и мониторинга рынка коммерческой недвижимости, качественной и количественной оценки его текущего состояния и перспектив развития с целью моделирования процесса интеграции субъектов данного рынка в технологию формирования указанных кластеров.

Развитие рынка коммерческой недвижимости в городах СКФО, не относящихся к числу лидеров экономического роста, происходит своим особым путем. Специфическими особенностями этого развития являются: небольшое количество компаний, нуждающихся в офисных помещениях высшего класса; отставание от крупных мегаполисов в сфере строительства масштабных торговых комплексов и понятная осторожность инвесторов, изучающих рынок и выстраивающих отношения с местными властями.

Наиболее развит рынок коммерческой недвижимости в городах-курортах мегаполиса КМВ, которые географически расположены в непосредственной близости друг от друга. Но и там ощущается дефицит качественных офисных и складских помещений. Наиболее развитым можно считать сегмент торговой недвижимости. Причина этого — в девелоперской активности, начало которой было зафиксировано еще в 2005 г. Тогда рост спроса на торговую недвижимость, формируемого продвигающимися в регионы крупными федеральными игроками, стал очевиден и позволил привлечь инвестиции в крупные инвестиционные проекты в данной сфере [1].

Район Кавказских Минеральных Вод, переживающий стабильное развитие, пока не столь насыщен деловой и торговой недвижимостью. Но возможное слияние таких городов, как Пятигорск, Лермонтов, Ессентуки и Минеральные воды, может создать предпосылки для строительства крупных «общих» комплексов. В результате муниципализации территории КМВ в рамках мегаполиса должен возникнуть качественно новый, мощный ресурс активизации роста на основе модернизационного развития каждого из структурных подразделений агломерации КМВ. Системные преимущества предлагаемых преобразований очевидны. Основными факторами их обеспечения явились бы внедрение на территории трех полноценных «ветвей» власти, централизованной бюджетной системы, института единой муниципальной собственности; разработка и реализация единой стратегии социально-экономического развития территории; воз-

возможность централизованного решения проблем инвестиционной политики, развитие территориальной инфраструктуры, природоохраны, образования, экологии, безопасности, развитие регионообразующих кластеров, занятости, здравоохранения, социальной защиты, культуры [2].

Иными словами, становление социально-экономической системы возможного мегаполиса должно быть основано на развитии ведущих кластеров: курорта, туризма и рекреации, торгово-логистической сферы, агропромышленного комплекса и инфраструктуры.

Поскольку очевидным лидером района КМВ является столица СКФО, где сейчас имеют свои представительства самые крупные компании, работающие в КМВ, именно в Пятигорске уже сейчас активно растет количество как торговых, складских, так и офисных объектов.

Пятигорск представляет собой развивающийся город с высоким потенциалом роста, что имеет особое значение для реализации концепции кластерного развития территории КМВ в целом.

В отношении рынка недвижимости, в том числе коммерческой как составляющей моделируемых кластеров, следует отметить, что Пятигорск характеризуется преобладанием частного сектора над многоэтажной застройкой, что во многом определяет местоположение объектов, которые войдут в состав будущих кластеров. В аспекте проводимого анализа город условно можно разделить на несколько основных районов:

- ◆ район «Белая ромашка» на юге города. Здесь сконцентрировано наибольшее количество высотных домов (свыше 16 этажей). Частный сектор в данном районе занимает незначительную территорию. Данный район можно назвать элитным;
- ◆ район «Импульс» — типичный «спальный» район. Преобладают 5–6-этажные дома приблизительно 80-х гг. постройки;
- ◆ Центр города — в основном частный сектор или дома низкой этажности.

В ближайшие годы перспективными для жилой многоэтажной застройки (более 200 тыс. кв.м) являются микрорайоны «Западный» и «5–6-й», т. е. в данных районах появится потребность в развитии торговой инфраструктуры, что позволяет определить приоритетные направления развития торговой составляющей торгово-логистического кластера Пятигорска и сконцентрировать внимание инвесторов на наиболее перспективных и наименее насыщенных торговой недвижимостью районах.

На сегодняшний день торговая площадь крупных торгово-развлекательных центров, являющихся необходимым условием реализации на территории КМВ кластерной модели развития, составляет около 150 тыс. кв. м. Потребность в качественных торговых площадях как структурных составляющих торгово-логистического кластера реализуется за счет строительства и реконструкции гипермаркетов, крупных торгово-развлекательных, торговых центров и магазинов.

С целью решения вопроса целесообразности включения торговых объектов в структуру формируемых кластеров рассмотрим соотношение их арендных ставок, представленное на рисунке 1.

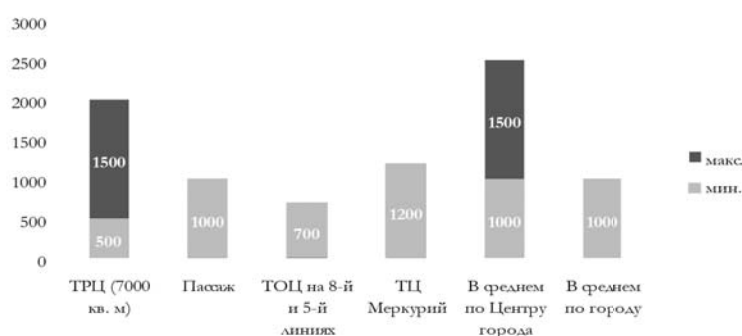


Рис. 1. Соотношение арендных ставок в различных объектах торговой инфраструктуры г. Пятигорска² в 2010 г.

Как видно на рис. 1, максимальная арендная ставка отмечена в ТРЦ площадью 7000 кв. м. (без названия), а также в ТЦ Меркурий, а минимальная — в ТРЦ площадью 7000 кв. м (без названия) и в торгово-офисном центре на пересечении 8-й и 5-й линий. Таким образом, при одинаковом проценте наполняемости ТРЦ с наибольшими арендными ставками являются более прибыльными, а следовательно, и эффект от их включения в структуру кластера будет наибольшим.

На сегодняшний день в Пятигорске осуществляется ряд крупномасштабных проектов по созданию современных торговых центров, которые, войдя в структуру будущего кластера, обеспечат его становление и дальнейшее развитие. Торговые объекты, планируемые к вводу в ближайшие годы, отвечают всем

² Рассчитано автором по данным, представленным на официальных сайтах рынка коммерческой недвижимости г. Пятигорска, а также результатам личных обследований объектов торговой инфраструктуры города.

основным требованиям кластеризации торговой сферы КМВ, так как они смогут в будущем компенсировать дефицит элементов развлекательной и деловой инфраструктуры курорта, а также привлекут на территорию КМВ вместе с новыми торговыми организациями дополнительные объемы инвестиций.

Анализ спроса на рынке торговой недвижимости Пятигорска показал, что наиболее востребованными в ТРЦ являются торговые объекты площадью от 100 кв. м; как правило, объекты такой площади являются типовыми и наиболее популярными для формата ТРЦ. Якорные арендаторы в торговых центрах, в качестве которых чаще всего выступают крупные федеральные и мировые сетевые компании, готовы занимать помещения от 1000 кв. м. Результаты проведенного исследования позволяют внести определенные коррективы в развитие торговой компоненты торгово-логистического кластера КМВ в части проектировки новых объектов, максимально удовлетворяющих потребности потенциальных арендаторов и покупателей площадей. Инфраструктурными элементами торгово-логистического кластера на территории КМВ станут также уличные магазины и магазины «возле дома». Наиболее востребованными в сегменте уличного ритейла являются помещения от 100 кв. м на центральных улицах города и до 50 кв. м на небольших улицах близ центральных.

Помимо сетевых торговых компаний в роли якорного арендатора — непосредственного участника торгово-логистического кластера — выступает развлекательный сегмент: фудкорты (в ТРЦ «Галерея»); мультиплексы (в ТРЦ «Галерея»); боулинг (в ТРЦ «Галерея», 4 дорожки).

Таким образом, роль развлекательного сектора в развитии торговых центров в последние годы повышается, что позволит существенно развить и увеличить спектр предлагаемых продуктов и предоставляемых услуг, а также существенно диверсифицировать специализацию моделируемого на территории КМВ торгово-логистического кластера. Анализ аренды и продажи коммерческой недвижимости показал, что цены на различные ее виды соотносятся между собой следующим образом (рис. 2–3).



Рис. 2. Цены продажи различных видов коммерческой недвижимости в современных объектах мегаполиса КМВ³ в 2010 г.

При этом наибольшая цена продажи 1 кв. м была зафиксирована в сегменте торговых площадей, что в полной мере отражает общероссийские тенденции, а наименьшая цена — в сегменте складской недвижимости, что, главным образом, объясняется низким уровнем складских помещений и практически полным отсутствием логистической инфраструктуры.

Итоги анализа арендных ставок в сегменте коммерческой недвижимости полностью дублируют результаты анализа цен продаж. При этом арендные ставки в торговых помещениях превышают аналогичный показатель в складском сегменте более чем в 9 раз, а разница между ставкой на офисные и торговые помещения не превышает 120 руб.

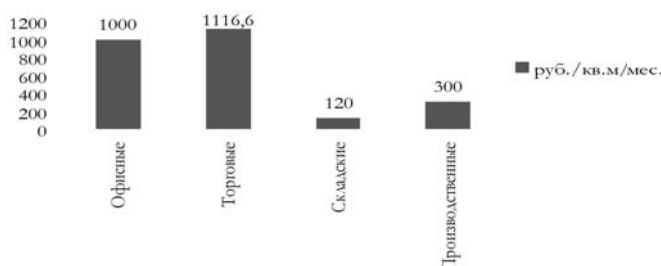


Рис. 3. Цены аренды различных видов коммерческой недвижимости в современных объектах мегаполиса КМВ⁴.

³ Рассчитано автором по данным, представленным на официальных сайтах рынка коммерческой недвижимости мегаполиса КМВ, а также на основе результатов личных обследований объектов торговой инфраструктуры региона.

⁴ Рассчитано автором по данным, представленным на официальных сайтах рынка коммерческой недвижимости г. Пятигорска, а также результатам личных обследований объектов торговой инфраструктуры города.

Таким образом, сегодня на рынке коммерческой недвижимости мегаполиса КМВ присутствуют интересные с точки зрения территориальной кластеризации объекты, по цене намного ниже их проектно-сметной стоимости. Проведенный анализ рынка торговой недвижимости в разрезе кластеризации КМВ позволяет с полной уверенностью утверждать, что КМВ в ближайшее время получит тот же импульс развития, что и Москва, Санкт-Петербург, Сочи.

Бурное развитие сегмента торговой недвижимости, в свою очередь, становится катализатором такого же развития складского сегмента — второго важного элемента торгово-логистического комплекса. Так, единственным на сегодняшний день интересным проектом на территории КМВ является проект Группы компаний «Эспро» — первый в Ставропольском крае офисно-складской комплекс класса «А» «Кулон — Югрос». Представляется, что данный комплекс позволит реализовать на территории КМВ развитие логистической компоненты торгово-логистического кластера, став точкой отсчета для бурного роста складского сегмента рынка коммерческой недвижимости. Данный объект, по замыслам девелоперов, станет первым на территории КМВ и Ставропольского края складским комплексом класса «А», будет играть роль структурного элемента транспортного коридора «Север-Юг» — одной из составляющих торгово-логистического кластера.

Комплекс общей площадью около 51 000 кв.м ориентирован как на обслуживание территории КМВ, так и на транзитные потоки республик Северного Кавказа, что станет мощным импульсом роста транспортных потоков на территории КМВ. Достаточно широкая специализация данного объекта после его ввода в эксплуатацию позволит в значительной степени улучшить показатели социально-экономического развития мегаполиса КМВ, сняв барьеры для потенциальных инвесторов и предпринимателей, связанные с нехваткой высокочастотных складских и логистических комплексов, отсутствием комплексного подхода к реализации подобных проектов и др.

Что же касается элементов структуры моделируемого туристско-рекреационного кластера, то следует отметить, что объем санаторно-курортных ресурсов КМВ насчитывает примерно 30 туркомплексов, гостиниц и moteley, имеющих собственную материальную базу на 3530 мест. Заполняемость объектов гостиничного комплекса составляет 50-60% во внесезонные для отдыха месяцы и 90-100% в сезон отдыха, что указывает на необходимость увеличения санаторно-курортной базы КМВ в рамках реализации кластерной схемы развития КМВ.

Для того чтобы объекты гостиничной инфраструктуры КМВ смогли составить структуру будущего рекреационного кластера, прежде всего необходимо провести их полную модернизацию, построить новые современные объекты, а также расширить спектр предоставляемых ими санаторно-курортных услуг. Только в этом случае данные объекты могут играть роль основных составляющих кластеризации КМВ.

При этом главными направлениями развития санаторно-курортного и туристско-рекреационного кластеров КМВ в разрезе количественного и качественного развития объектов, составляющих его структуру, с одной стороны, и инфраструктуру, с другой, станут:

1. Реконструкция и модернизация объектов санаторно-курортного и гостиничного комплекса, организация и развитие новых типов курортов, обеспечивающих диверсификацию и повышение качества услуг по профилактике, оздоровлению и лечению.
2. Строительство новых санаторно-курортных и туристических объектов. Помимо наличия гостиничных объектов, необходимым условием эффективного функционирования рекреационного кластера на территории КМВ является наличие современных лечебно-диагностических и бальнеологических центров, санаториев, клиник современных технологий, детских оздоровительных центров, спортивно-оздоровительных и реабилитационных комплексов, горнолыжных курортов, объектов экстремального туризма, конгресс-отелей, выставочных центров, парков аттракционов, аквапарков, этнопарков и обсерваторий.

Всего, по оценкам экспертов, для развития Кавказских Минеральных Вод необходимо 49 млрд руб. инвестиций. В этом случае до 2020 г. рекреационный район сможет перейти на самофинансирование. При этом следует отметить, что этот район очень привлекателен для строительных инвестиций, и у каждого муниципального образования существует пакет инвестиционных предложений и проектов для активного привлечения инвесторов в сферу строительства жилья и объектов курортной инфраструктуры, здравниц. Предполагается, что общий объем финансирования КМВ до 2026 г. составит 52,06 млрд рублей. Из федерального бюджета планируется выделить 2,54 млрд рублей, из бюджета края — 0,24 млрд рублей, из местных бюджетов — 0,28 млрд. руб. Остальные 49 млрд рублей будут привлечены из внебюджетных источников. При этом бюджетные средства пойдут исключительно на создание инженерной инфраструктуры ОЗЗ.

Таким образом, строительство новых торговых, логистических, туристических и рекреационных комплексов имеет важное экономическое и социальное значение для данного рекреационного района, по-

скольку будет способствовать росту занятости населения благодаря созданию новых рабочих мест, развитию инфраструктуры, улучшению состояния автомобильных дорог. Поскольку предприятия ОЭЗ регистрируются в местных налоговых органах, значительно пополнится бюджет муниципального образования. То есть эффект от реализации кластерной модели развития КМВ будет положительным для всех участников и охватит все сферы модернизации социально-экономической системы региона.

ЛИТЕРАТУРА

2. Кузьменко В.В., Милованова Е.А., Кузьменко Т.В. Инвестиционная привлекательность в системе региональной экономической политики // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 2(41).
2. Слепаков С.С. Концептуальные подходы к социально-экономическому развитию административного центра СКФО. Пятигорск, 2010.

БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ С УЧЕТОМ ТЕКУЩЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

ДЖАНГИРОВ А.П.,

кандидат технических наук, доцент,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

Построены оптимальные стратегии финансового инвестирования при наличии промежуточного потребления с учетом стохастической динамики цен рискованных активов и стохастической эволюции параметров инвестиционной среды. В аналитической форме получены составляющие оптимального решения (спекулятивный спрос инвестора и портфель хеджирования) как функции рискованных премий, волатильностей цен рискованных активов и характеристик функции полезности инвестора.

Ключевые слова: моделирование; инвестирование; спекулятивный спрос; портфель хеджирования.

Optimal strategies of financial investment taking account of current consumption, stochastic dynamics of prices of risky assets and stochastic evolution of investment opportunities are derived. The optimal solution is obtained in an analytical form (speculative demand and hedge portfolio) as function of risky premiums, price volatilities and characteristics of investor's utility function.

Keywords: modeling; investment; speculative demand; hedge portfolio.

Коды классификатора JEL: G11, G32.

Финансовое инвестирование непосредственно связано с формированием инвестиционного портфеля. Финансовые рынки в современных условиях (особенно зарождающиеся рынки, к числу которых относятся и российский фондовый рынок) характеризуются нестационарными, стохастическими и кризисными явлениями различной природы [1, 17–19]. В таких условиях традиционная портфельная теория [1, 2] и классические методы финансовой математики [3, 4], представляющие собой основанный на статистических методах механизм оптимизации формируемого инвестиционного портфеля по задаваемым критериям соотношения уровня его ожидаемой доходности и риска (характеризуемого дисперсией доходности), оказываются неадекватными и неспособными объяснить как поведение финансовых временных рядов, так и несоответствие практических рекомендаций по размещению капитала в рискованные активы теоретическим предсказаниям [13, 18], полученным в предположении о постоянных инвестиционных возможностях, т.е. постоянных процентных ставках, ожидаемых доходностях активов, волатильностях и корреляциях доходностей.

Кроме того, инвестирование неотделимо от потребления (инвесторы, как правило, извлекают полезность из промежуточного потребления в различные моменты времени [12], а не только из конечного капитала в конце инвестиционного периода), а инвестиционная стратегия требует динамической реструктуризации портфеля с учетом стохастической эволюции инвестиционной среды, что также не может быть учтено в рамках классической теории. Поэтому возникает необходимость развития методов моделирования оптимального размещения капитала в рискованные активы в условиях стохастического изменения их доходности с учетом стохастических параметров инвестиционной среды.

Впервые задача оптимизации портфеля в стохастической модели с непрерывным временем поставлена в работах [16, 17], однако полученные в явном виде решения соответствуют постоянным инвестиционным возможностям или являются статическими по природе. За редким исключением [12, 15], в большинстве известных исследований проблемы оптимального финансового инвестирования задача решается численно [8–11], что не позволяет выявить вклад составляющих портфеля (спекулятивного спроса на рискованные активы и различных видов спроса на хеджирование) в оптимальное решение. Точные аналитические решения получены лишь в наиболее простых частных случаях. Так, при простой стохастической динамике цен рискованных активов и в предположении о постоянстве процентных ставок и волатильностей цен активов точное решение задачи инвестирования без учета промежуточного потребления найдено

в [15]. В работе [12] в предположении о бесконечном временном горизонте получено приближенное аналитическое решение задачи инвестирования (в условиях, когда краткосрочные процентные ставки постоянны, но рискованные премии описываются стохастическим процессом), однако оно явно не связано с задачей оптимального потребления.

В настоящей работе исследуются оптимальные стратегии инвестирования и потребления с учетом стохастической динамики цен рискованных активов и стохастической эволюции параметров инвестиционной среды. В явном аналитическом виде получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос инвестора и портфель хеджирования) как функции рискованных премий, волатильностей цен рискованных активов и характеристик функции полезности инвестора, позволяющие агенту финансового рынка непрерывно реструктуризовывать портфель (максимизируя свою полезность) в соответствии со стохастически меняющимися инвестиционными возможностями. Исследованы свойства оптимальных стратегий.

При функции полезности с постоянным относительным неприятием риска предложен подход к определению замкнутых оптимальных решений инвестирования и потребления в широком классе стохастических моделей эволюции параметров инвестиционной среды. Проведен анализ целесообразности хеджирования рисков, связанных с меняющимися инвестиционными возможностями, и доказано, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности следует хеджировать только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрата рыночных цен риска.

Рассматриваем экономику, динамика которой генерируется n -мерным винеровским процессом $z = (z_t)$, определенным на вероятностном пространстве $(\Omega, \mathcal{F}, P)$; $F = \{\mathcal{F}_t : t \in [0, T]\}$ — правосторонняя фильтрация. Все стохастические процессы, рассматриваемые в модели, предполагаются прогрессивно измеримыми относительно этой фильтрации. Индекс t обозначает время $t \in [0, T]$.

Предполагаем, что существует стохастически эволюционирующая переменная состояния $x = (x_t)$, определяющая изменения во времени процентной ставки по безрисковому активу r , n — мерного вектора ожидаемых доходностей по рискованным активам μ и стохастического процесса волатильностей σ размерности $n \times n$, т.е.

$$r_t = r(x_t), \mu_t = \mu(x_t, t), \sigma_t = \sigma(x_t, t).$$

Изменения переменной состояния x определяют будущие ожидаемые доходности и ковариационную структуру финансового рынка. Рыночная цена риска (рисковая премия по рисковому активу) также определяется переменной состояния:

$$\lambda(x_t) = \sigma(x_t, t)^{-1} (\mu(x_t, t) - r(x_t)N),$$

где N — n — мерный вектор из единиц.

Для простоты сначала рассмотрим ситуацию, когда переменная состояния является одномерной. Динамику цен рискованных активов описываем стохастическими дифференциальными уравнениями:

$$dP_t = \text{diag}(P_t) [r(x_t)N + \sigma(x_t, t)\lambda(x_t)]dt + \sigma(x_t, t)dz_t, \quad (1)$$

где $\text{diag}(P_t)$ — матрица размерности $n \times n$ с p по главной диагонали и нулями вне главной диагонали, dz_t — n — мерное стандартное броуновское движение.

Предполагаем, что x определяется одномерным диффузионным процессом

$$dx_t = m(x_t)dt + v(x_t)^T dz_t + v\epsilon(x_t)dz_{\epsilon_t} \quad (2)$$

где $z\epsilon$ — одномерное стандартное броуновское движение, не зависящее от z , а индекс $n \times T$ означает транспонирование. Поэтому при $v\epsilon \neq 0$ существует экзогенное возмущение переменной состояния, которое не может быть хеджировано инвестициями на финансовом рынке. Другими словами, рынок в этом случае является неполным (в противном случае, если $v\epsilon \equiv 0$, финансовый рынок является полным). Вектор $v(x)$ описывает чувствительность переменной состояния к экзогенным возмущениям рыночных цен активов, вектор $\sigma(x, t)$ $v(x)$ есть вектор мгновенных коэффициентов ковариации между доходностями по рискованным активам и переменной состояния, а матрица σ^T — вариационно-ковариационная матрица ожидаемых доходностей.

Капитал инвестора эволюционирует следующим образом:

$$dW_t = W_t [r(x_t) + \pi_t^T \sigma(x_t, t)\lambda(x_t)]dt - c_t dt + W_t \pi_t^T \sigma(x_t, t)dz_t \quad (3)$$

где c_t — стратегия потребления, а π_t — стратегия инвестирования (вектор π_t определяет доли капитала, размещаемого в каждый из n рискованных активов). Неявная функция полезности инвестора определяется следующим образом:

$$J(W, x, t) = \sup_{(c_s, \pi_s)_{s \in [t, T]}} E_{W, x, t} \left[\int_t^T e^{-\delta(s-t)} u(c_s) ds + e^{-\delta(T-t)} \bar{u}(W_T) \right] \quad (4)$$

где E — оператор математического ожидания, $u(c)$ — мгновенная функция полезности инвестора, δ — субъективный дисконтный фактор.

Запишем уравнение Беллмана, соответствующее задаче (4):

$$\begin{aligned} \delta J(W, x, t) = & \sup_{c \geq 0, \pi \in R^n} \left\{ u(c) + \frac{\partial J}{\partial t}(W, x, t) + \right. \\ & + J_W(W, x, t) \left(W[r(x) + \pi^T \sigma(x, t) \lambda(x)] - c_t \right) + \\ & + \frac{1}{2} J_{WW}(W, x, t) W^2 \pi^T \sigma(x, t) \sigma(x, t)^T \pi + J_x(W, x, t) m(x) + \\ & \left. + \frac{1}{2} J_{xx}(W, x, t) (v(x)^T v(x) + v(x)^T \epsilon(x)^T) + J_{Wx}(W, x, t) W \pi^T \sigma(x, t) v(x) \right\}. \end{aligned} \quad (5)$$

Граничное условие к (5) имеет вид $J(W, x, T) = \bar{u}(W)$.

Максимизация правой части уравнения (5) относительно c дает условие первого порядка:

$$u'(c) = J_W(W, x, t), \quad (6)$$

т.е. текущая полезность от текущего потребления одной дополнительной единицы должна равняться предельной полезности от оптимального инвестирования этой единицы. Обозначая через I_u функцию, обратную предельной полезности $u'(c)$, запишем (пробную) оптимальную стратегию потребления в виде:

$$c_t^* = C(W_t^*, x_t, t),$$

где

$$C(W, x, t) = I_u[J_W(W, x, t)]. \quad (7)$$

Максимизация правой части (5) относительно π дает следующее условие первого порядка:

$$\begin{aligned} J_W(W, x, t) W \sigma(x, t) \lambda(x) + J_{WW}(W, x, t) W^2 \sigma(x, t) \sigma(x, t)^T \pi + \\ + J_{Wx}(W, x, t) W \sigma(x, t) v(x) = 0 \end{aligned}$$

так что (пробная) оптимальная инвестиционная стратегия имеет вид:

$$\pi_t^* = \Pi(W_t^*, x_t, t),$$

где

$$\begin{aligned} \Pi(W, x, t) = & - \frac{J_W(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)} (\sigma(x, t)^T)^{-1} \lambda(x) - \\ & - \frac{J_{Wx}(W, x, t)}{W J_{WW}(W, x, t)} (\sigma(x, t)^T)^{-1} v(x) \end{aligned} \quad (8)$$

Условия второго порядка для максимума выполнены, поскольку J вогнута по W , а u вогнута по c .

Заметим, что при постоянных инвестиционных возможностях, т.е. если r, μ и σ не зависят от времени, второй член в правой части (8) отсутствует (отсюда следует, что при постоянных инвестиционных возможностях спрос инвестора на хеджирование отсутствует), а первый член

$$- \frac{J_W(W, t)}{W J_{WW}(W, t)} (\sigma^T)^{-1} \lambda = - \frac{J_W(W, t)}{W J_{WW}(W, t)} (\sigma \sigma^T)^{-1} (\mu - rN)$$

есть произведение относительной терпимости инвестора к риску $\frac{-J_W(W, t)}{[W J_{WW}(W, t)]}$ матрицы, обратной

вариационно-ковариационной матрице и вектора ожидаемых избыточных доходностей.

При сокращении инвестиционного горизонта неявная функция полезности $J(W, x, t)$ приближается к конечной функции полезности $\bar{u}(W)$, не зависящей от состояния x . Следовательно, производная $J_{Wx}(W,$

x, t) и второй член портфельной стратегии стремятся к нулю при $t \rightarrow T$. Другими словами, краткосрочные инвесторы (т.е. имеющие короткий инвестиционный горизонт) не хеджируют изменения инвестиционных возможностей. Кроме того, второй член в (8) исчезает для инвесторов с конечным инвестиционным горизонтом в двух специальных случаях:

(1) $J_{wx}(W, x, t) = 0$. Переменная состояния не влияет на предельную полезность инвестора. Как будет видно из дальнейшего анализа, это всегда справедливо для инвестора с логарифмической полезностью. Такой инвестор не заинтересован в хеджировании изменений переменной состояния.

(2) $v(x) = 0$. Переменная состояния не коррелирована с мгновенной доходностью продаваемых активов. В этом случае инвестор не способен хеджировать изменения переменной состояния.

Во всех остальных случаях переменная состояния приводит к появлению дополнительного спроса инвестора в оптимальном портфеле по сравнению со случаем постоянных инвестиционных возможностей. Из (8) получаем следующий важный результат.

Утверждение 1. Оптимальный портфель включает (1) безрисковый актив (банковский счет), (2) спекулятивный («близорукий») спрос, определяемый весами

$$\pi_t = \frac{1}{N^T (\sigma(x_t, t)^T)^{-1} \lambda(x_t)}$$

и (3) спрос на хеджирование, определяемый весами

$$\pi_t^{hdg} = \frac{1}{N^T (\sigma(x_t, t)^T)^{-1} v(x_t)}$$

Заметим, что структура спекулятивного спроса и спроса на хеджирование меняется со временем благодаря изменениям переменной состояния. Следующее утверждение показывает, что среди всех портфелей портфель хеджирования имеет максимальную абсолютную корреляцию с переменной состояния. Для полного финансового рынка максимальная корреляция равна единице, и спрос на хеджирование в основном повторяет динамику переменной состояния.

Утверждение 2. Абсолютное значение мгновенной корреляции между изменением стоимости инвестиционной стратегии и изменением переменной состояния максимально для инвестиционной стратегии $\pi_t = \pi_t^{hdg}$.

Доказательство. Процесс стоимости инвестиционной стратегии $\pi = (\pi_t)$ имеет следующую динамику:

$$dV_t^\pi = V_t^\pi (r(x_t) + \pi_t^T \sigma(x_t, t) \lambda(x_t)) dt + V_t^\pi \pi_t^T \sigma(x_t, t) dz_t$$

Мгновенная дисперсия равна $(V_t^\pi)^2 \pi_t^T \sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T \pi_t$, а мгновенная ковариация с переменной состояния равна $V_t^\pi \pi_t^T \sigma(x_t, t) v(x_t)$. Поэтому квадрат мгновенной корреляции составляет

$$\begin{aligned} \rho^2 &\equiv \frac{(V_t^\pi \pi_t^T \sigma(x_t, t) v(x_t))^2}{\left((V_t^\pi)^2 \pi_t^T \sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T \pi_t \right) (v(x_t)^T v(x_t) + v\epsilon(x_t)^2)} = \\ &= \frac{(\pi_t^T \sigma(x_t, t) v(x_t))^2}{(\pi_t^T \sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T \pi_t) (v(x_t)^T v(x_t) + v\epsilon(x_t)^2)}. \end{aligned}$$

Портфель, максимизирующий ρ^2 , будет также максимизировать абсолютную корреляцию $|\rho|$. Условие первого порядка существования максимума предполагает, что

$$\sigma(x_t, t) v(x_t) (\pi_t^T \sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T \pi_t) = (\pi_t^T \sigma(x_t, t) v(x_t)) \sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T \pi_t$$

Умножая обе части этого равенства на матрицу, обратную к $\sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T$, приходим к равенству

$$(\sigma(x_t, t)^T)^{-1} v(x_t) (\pi_t^T \sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T \pi_t) = (\pi_t^T \sigma(x_t, t) v(x_t)) \pi_t \quad (9)$$

которое нужно разрешить относительно π_t . Сумма компонент вектора в левой части равенства (9) равна

$$N^T(\sigma(x_t, t)^T)^{-1} v(x_t) (\pi_t^T \sigma(x_t, t) \sigma(x_t, t)^T \pi_t),$$

в то время как сумма компонент вектора в правой части (9) равна $\pi_t^T \sigma(x_t, t) v(x_t)$, поскольку $N^T \pi_t = 1$. Разделив каждую часть равенства (9) на сумму компонент, получаем утверждение теоремы:

$$\frac{(\sigma(x_t, t)^T)^{-1} v(x_t)}{N^T(\sigma(x_t, t)^T)^{-1} v(x_t)} = \pi_t.$$

Рассмотрим ситуацию, когда имеется единственный рисковый актив, так что $\sigma(x, t)$ и $v(x)$ суть скаляры. Спрос на хеджирование в π_t принимает вид:

$$-\frac{J_{Wx}}{WJ_{WW}} \frac{v}{\sigma}.$$

Заметим, что $J_{Wx} < 0$ в силу вогнутости. Если v и σ имеют одинаковый знак, то доходность по рисковому активу будет положительно коррелирована с изменениями переменной состояния. В этом случае видно, что спрос на хеджирование по активу положителен, если предельная полезность J_{Wx} возрастает с ростом x , так что $J_{Wx} > 0$. По сравнению с ситуацией с постоянными инвестиционными возможностями при наличии спроса на хеджирование инвестор будет размещать большую долю капитала в рисковый актив, имеющий высокую доходность в состояниях рынка с высокой предельной полезностью. Противоположная ситуация имеет место, если v и σ имеют разные знаки, т.е. коррелированы отрицательно.

Можно предложить еще одну интерпретацию портфельной стратегии. **Утверждение 3.** Оптимальная портфельная стратегия π^* представляет собой единственную стратегию, минимизирующую флуктуации потребления со временем, среди всех портфельных стратегий с одинаковой с π^* ожидаемой доходностью.

Доказательство. Ожидаемая доходность по оптимальному портфелю (8) составляет

$$\mu^*(x, t) = r(x) + (\pi_t^*)^T (\mu(x, t) - r(x)N).$$

Норма потребления определяется условием

$$c_t^* = C(W_t, x_t, t). \quad (10)$$

Применение леммы Ито к (10) дает

$$dc_t^* = Ddt + (C_W(W_t, x_t, t)W_t \pi_t^T \sigma(x_t, t) + C_x(W_t, x_t, t)v(x_t)^T) dz_t + \\ + C_x(W_t, x_t, t)v(x_t)^T dz_t \epsilon_t$$

(член с тенденцией Ddt нетрудно вычислить, однако он не играет роли в дальнейшем анализе), откуда следует, что мгновенная дисперсия процесса потребления равна

$$\sigma_c^2 \equiv C_W(W, x, t)^2 W^2 \pi^T \sigma(x, t) \sigma(x, t)^T \pi + C_x(W, x, t)^2 (v(x)^T v(x) + v(x) \epsilon(x)^2) + \\ + 2C_W(W, x, t)C_x(W, x, t)W \pi^T \sigma(x, t)v(x).$$

Рассмотрим задачу минимизации σ_c^2 среди всех портфелей π , имеющих ожидаемую доходность, равную $\mu^*(x, t)$, т.е. портфелей π с

$$r(x) + \pi^T \sigma(x, t) \lambda(x) = \mu^*(x, t).$$

Составляя функцию Лагранжа

$$Z = \sigma_c^2 + \phi [\mu^*(x, t) - r(x) - \pi^T \sigma(x, t) \lambda(x)],$$

находим условие оптимальности

$$\pi^{**} = \frac{\phi}{2C_W(W, x, t)^2 W^2} (\sigma(x, t)^T)^{-1} \lambda(x) - \frac{C_x(W, x, t)}{WC_W(W, x, t)} (\sigma(x, t)^T)^{-1} v(x).$$

Дифференцируя условие $u'(C(W, x, t)) = J_W(W, x, t)$ вдоль оптимальной траектории потребления по W и x , получаем

$$u''(C(W, x, t))C_W(W, x, t) = J_{WW}(W, x, t),$$

$$u''(C(W, x, t))C_x(W, x, t) = J_{Wx}(W, x, t).$$

Поэтому

$$\frac{C_x(W, x, t)}{WC_W(W, x, t)} = \frac{J_{Wx}(W, x, t)}{WJ_{WW}(W, x, t)},$$

так что вторые члены выражений π^* и π^{**} идентичны. Первый член выражения π^{**} пропорционален первому члену π^* , и поскольку портфель π^{**} выбран так, что он имеет одинаковую ожидаемую доходность с π^* , первые члены также должны совпадать. Итак, $\pi^* = \pi^{**}$, что и требовалось доказать.

Выше были обсуждены общие выражения для оптимальных стратегий инвестирования и потребления, выраженные через неизвестную неявную функцию полезности. Чтобы найти конкретные решения, следует подставить стратегии (7), (8) в уравнение Беллмана (5), в результате чего получается дифференциальное уравнение в частных производных второго порядка:

$$\begin{aligned} \delta J(W, x, t) = & u(J(W, x, t)) - J_W(W, x, t)I(W, x, t) + \\ & + \frac{\partial J}{\partial t}(W, x, t) + r(x)WJ_W(W, x, t) - \frac{1}{2} \frac{J_{WW}(W, x, t)^2}{J_{WW}(W, x, t)} \lambda(x)^T \lambda(x) + \\ & + J_x(W, x, t)m(x) + \frac{1}{2} J_{xx}(W, x, t)(v(x)^T v(x) + \epsilon(x)^2) - \\ & - \frac{1}{2} \frac{J_{Wx}(W, x, t)^2}{J_{WW}(W, x, t)} v(x)^T v(x) - \frac{J_W(W, x, t)J_{Wx}(W, x, t)}{J_{WW}(W, x, t)} \lambda(x)^T v(x). \end{aligned} \quad (11)$$

Если это уравнение имеет решение $J(W, x, t)$, при котором стратегии (7), (8) допустимы, то эти стратегии действительно являются оптимальными стратегиями инвестирования и потребления. Несмотря на сложность уравнения (11), решения его в замкнутом виде могут быть найдены в ряде интересных модельных спецификаций. В следующей работе рассмотрим процедуру его решения для широкого класса функций полезности с постоянным относительным неприятием риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. СПб.: Питер, 2000.
2. Сизов Ю. Актуальные проблемы развития российского фондового рынка // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 26–43.1.
3. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск. М.: ИНФА-М, 1994.
4. Четыркин Е.М. Финансовая математика. М.: Дело, 2002.
5. Уотшем Т.Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах. М.: ЮНИТИ, 1999.
6. Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2003.
7. Arrow K.J. The theory of risk aversion // Essays in the Theory of Risk — Bearing / Ed. by K.J. Arrow. Amsterdam: North-Holland, 1971.
8. Balduzzi P., Lynch A.W. Transaction costs and predictability: some utility cost calculations // Journal of Financial Economics. V. 52. № 1. 1999.
9. Barberis N. Investing for the long run when returns are predictable // Journal of Finance. V. 55, № 1. 2000.
10. Brandt M.W. Estimating portfolio and consumption choice: a conditional Euler equations approach // Journal of Finance. V. 54. № 6. 1999.
11. Brennan M.J., Schwartz E.S., Lagnado R. Strategic asset allocation // Journal of Economic Dynamics and Control. V. 21. № 7. 1997.
12. Campbell J.Y., Viceira L.M. Consumption and portfolio decisions when expected returns are time — varying // Quarterly Journal of Economics. V. 114. № 2. 1999.
13. Canner N., Mankiw N.G., Weil D.N. An asset allocation puzzle // American Economic Review. V. 87. № 2. P. 181–191. 1997.
14. Eichengreen B. Financial crises and what to do about them. Oxford: Oxford University Press, 2002.
15. Kim T.S., Omberg E. Dynamic nonmyopic portfolio behaviour // Review of Financial Studies. V. 9. № 1. 1996.
16. Merton R.C. Lifetime portfolio selection under uncertainty: the continuous — time case // Review of Economics and Statistics. V. 51. № 2. 1969.
17. Merton R.C. Optimum consumption and portfolio rules in a continuous — time model // Journal of Economic Theory. V. 3. № 2. 1971.
18. Samuelson P.A. The long-term case for equities and how it can be oversold // Journal of Portfolio Management. V. 21. № 1. 1994.
19. Sornette D. Why stock markets crash. Princeton: Princeton University Press. 2002.

УРОКИ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ АПК РОССИИ

КОЗЕНКО Ю.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Волгоградский государственный университет,
e-mail:yuriy.kozenko@volsu.ru

В статье анализируются основные недочеты финансирования антикризисных мероприятий. Рассматриваются пути исправления антикризисных подходов в организационном и финансовом аспектах. Предлагается альтернативная методология проведения антикризисных мероприятий в сфере АПК.

Ключевые слова: антикризисная политика; антикризисные меры; методы антикризисного финансирования в сфере АПК; финансовая устойчивость предприятий АПК.

The paper analyzes the main drawbacks of funding anti-crisis measures. We consider ways of improving crisis management approaches in the organizational and financial aspects. Propose an alternative methodology for anti-crisis measures in agriculture.

Keywords: anti-crisis policy; crisis response; methods of financing crisis in agriculture; the financial sustainability of agricultural enterprises.

Коды классификатора JEL: G24, G28.

Финансовые кризисы традиционно выявляют имеющиеся недочеты в организации производства, отношениях сбыта и перераспределения. Как показывает реальная практика, отложенные производственные отношения и в кризисных условиях проявляют свою стабильность. По этой причине необходимо активно использовать такой существенный антикризисный фактор, как отладка производственных и перераспределительных отношений, которые даже в самые напряженные кризисные периоды способны не только сохранить свою стабильность, но и оказать существенное стабилизирующее воздействие на общую экономическую обстановку в отрасли и народном хозяйстве в целом.

Создавая своеобразный запас стабильности и сознательно распространяя антикризисные организационные подходы, мы оказываемся способными заранее включить в действие механизм упреждающей антикризисной защиты жизнеобеспечивающих производств. Это положение в первую очередь относится к сельскому хозяйству и организации снабжения населения продуктами питания. Не принимая этой логики, мы рискуем с определенной периодичностью повторять исходные ошибки, наиболее болезненным проявлением которых являются последующие кризисные потери.

К большому сожалению, приходится констатировать факт полного отсутствия взаимопонимания по рассматриваемым вопросам среди ученых-аграриев и тех управленцев, которые формируют и реализуют на практике современные антикризисные подходы в масштабах государства, а также отвечают за финансирование антикризисных мероприятий в АПК России.

Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 г. в разделе, посвященном АПК [2], отражает взгляд на существующие проблемы лишь представителей банковских структур, не учитывая мнений ученых-аграриев и практиков, непосредственно соприкасающихся с аграрным производством.

В тексте Программы говорится о том, что в рамках поддержки сельского хозяйства Правительство принимает меры по обеспечению доступности финансовых ресурсов для предприятий отрасли. Далее по тексту речь заходит о субсидировании процентных ставок по кредитам для мясного и молочного животноводства, о том, что выделяются средства на возмещение определенных процентов от ставки рефинансирования Банка России по кредитам, полученным в российских кредитных организациях предприятиями АПК. На этом перечень предлагаемых мероприятий по обеспечению доступности финансовых ресурсов, кроме дополнительной капитализации ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг», заканчивается.

Рассматриваемый подход способен дать рядовому аграрному предприятию, находящемуся на значительном удалении от областного центра, занимающемуся производством зерна, подсолнечника, бахчевых культур, люцерны, кукурузы на силос, абсолютный ноль.

Получается так, что если предприятие имело задолженность по взятым ранее кредитам, то теперь оно должно отдать денежных средств на несколько процентов меньше. А если самое ограниченное в средствах

предприятие не могло взять кредит раньше и не может взять кредит в настоящее время, то оно может и не надеяться ни на какую антикризисную помощь из федерального центра.

Такова нынешняя реальность антикризисного финансирования АПК и общая направленность подходов в планировании и реализации антикризисных мер Правительства.

Включим в рассмотрение еще одну особенность нынешних антикризисных финансовых отношений. В основе тех средств, которые выделяются Правительством на возмещение процентов от ставки рефинансирования Банка России по кредитам, полученным в российских кредитных организациях предприятиями АПК, лежат бюджетные средства. Они, в свою очередь, продолжают поступать в государственный бюджет, в том числе и со счетов тех сельскохозяйственных предприятий, которые в кризисный период испытывают запредельные финансовые затруднения. В результате получается так, что наиболее слабые предприятия даже в условиях мирового финансового кризиса продолжают финансировать предприятия более крепкие в финансовом отношении.

Это положение дел является следствием очевидной теоретической недоработки и абсолютно недопустимо, особенно в кризисный период. О том, чтобы снизить для наиболее слабых предприятий налоговое бремя на период кризиса, речь даже не заходит.

Между тем, если сельскохозяйственному предприятию временно разрешить использовать денежные средства, накапливаемые им для последующих налоговых выплат, то этот шаг уже мог бы рассматриваться в качестве реальной финансовой помощи. То удаленное первичное сельскохозяйственное производство, которое находится на грани разорения, но при этом продолжает нести на себе такую важнейшую социально значимую функцию, как обеспечение продуктами питания местного населения, на наш взгляд, вправе рассчитывать на соответствующее взаимопонимание со стороны органов власти.

Полная отмена налоговых платежей тем производствам, от которых зависит жизнеобеспечение граждан на определенной территории в период финансового кризиса или иных форс-мажорных обстоятельств, по нашему мнению, также может быть рассмотрена в качестве перспективной антикризисной финансовой стратегии государственного уровня.

Сохраняя видимую незыблемость налоговой системы, аккумулируя необходимые для антикризисного финансирования ресурсы на резервных счетах и возвращая затем эти же ресурсы в виде целевой финансовой помощи отдельным хозяйствам, мы неизменно проигрываем во времени. В результате тем хозяйствам, которым в момент их сползания в кризисное состояние, не удастся самостоятельно реализовать антикризисные мероприятия именно по причине нехватки собственных средств, оказывается запоздалая централизованная помощь. Подобные ошибки изначально заложены в самой неверной методологии антикризисного противостояния, которую требуется исправить в первую очередь. В этой связи важно также определиться на будущее с наиболее перспективными методами антикризисного финансирования.

Критику рассматриваемой Программы антикризисных мер Правительства вызывают также и те подходы, которые предлагаются ее авторами для реализации на уровне субъектов Российской Федерации. В них содержатся прямые указания в отношении того, что должны делать в антикризисном плане региональные органы власти. Например, Правительство в условиях мирового финансового кризиса пытается ориентировать власти субъектов Российской Федерации на организацию системы взаимодействия с инвесторами.

В параграфе 8 Программы антикризисных мер Правительства, который называется «Реализация антикризисных мер в субъектах Российской Федерации», говорится о том, что одним из важнейших направлений антикризисной политики региональных властей должно стать создание благоприятных условий для привлечения инвестиций.

Это предложение может быть оценено как весьма позитивное в период активного развития экономики страны, в кризисный период эта оценка изменяется и подобные предложения уже воспринимаются предельно негативно. В них читается желание федерального центра снять с себя бремя ответственности и переложить объективные проблемы антикризисного финансирования на плечи потенциальных инвесторов.

По нашему мнению, в разгар финансового кризиса называть организацию системы взаимодействия с инвесторами важнейшим направлением антикризисной политики региональных властей крайне ошибочно. Привлечение инвестиций и создание условий для привлечения инвестиций имеют целью наращивание объемов производства за счет повышения качества продукции в опоре на возрастающий платежеспособный спрос и являются в связи с этим задачами межкризисного периода. Ни один потенциальный инвестор не ставит перед собой задачи антикризисного спасения по причине полного отсутствия экономической эффективности от этих мероприятий. Его желания в период расширения сферы своей деятельности прямо противоположны.

В условиях жесткого финансового кризиса предприятия АПК не имеют возможности выгодно показать свой потенциал и достойно участвовать в заключении долгосрочных договоров. По этой причине инвестиции в АПК не следует рассматривать в качестве экстренной антикризисной меры. Зафиксированные в соответствующих договорах во время кризисного периода юридические, организационные и распределительные отношения, скорее всего, станут ущербными для представителей регионального АПК и со временем окажутся способными вызвать в новые кризисообразующие явления, чреватые новыми кризисными опасностями и потенциальными негативными последствиями.

Массовые заключения договоров на вовлечение в оборот различного рода инвестиций в период финансового кризиса губительны не только для предприятий АПК, но и для местных бюджетов, которые в случае переноса юридического адреса предприятия за пределы соответствующей территории, могут потерять часть своих доходов. Жесткая ориентация на эти методы представителей региональных властей, которые будут вынуждены под давлением Правительства воспроизвести эти подходы в своих региональных антикризисных программах, категорически недопустима.

Вместе с тем следует поддержать подход, в рамках которого предусматривается создание резерва финансовых ресурсов для дополнительной поддержки тех субъектов Российской Федерации, у которых кризисные явления выражены наиболее остро. Однако сразу же следует отметить, что при нынешнем состоянии экономики собранных заранее резервных средств не хватит для подавляющей части первичных сельскохозяйственных производств, и этот подход при всей его правильной теоретической ориентации все же не способен стать эффективным в масштабах АПК страны.

В Программе антикризисных мер Правительства в отношении первичных сельскохозяйственных производств говорится лишь следующее: «Мероприятия по поддержке агропромышленного комплекса, реализующиеся в подавляющем большинстве субъектов Российской Федерации, как правило, предусматривают предоставление субсидий на осуществление государственной поддержки по основным направлениям сельскохозяйственного производства, а также на возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям, крестьянским (фермерским) хозяйствам, организациям агропромышленного комплекса и организациям потребительской кооперации части затрат на уплату процентов по кредитам и займам» [2].

Эти предложения также вызывают серьезную критику. Во-первых, авторами Программы не учитывается разница в степени благополучия отдельных субъектов Российской Федерации. Одни регионы способны, опираясь на имеющиеся финансовые ресурсы, провести эффективные антикризисные мероприятия в аграрной сфере на подконтрольной им территории, а другие нет. Во-вторых, остается нераскрытым положение о том, что означает осуществление государственной поддержки по основным направлениям сельскохозяйственного производства. Растениеводство и животноводство в целом или сохранение высокопродуктивного стада, обеспечение сельхозтоваропроизводителей высококачественными посевными материалами с учетом последних достижений аграрной науки? В-третьих, как быть с теми предприятиями, которые в силу своего плачевного состояния не смогли взять кредит даже в докризисный период?

Как видно из приведенного текста, в Программе антикризисных мер Правительства такой уровень агропромышленного производства, как первичное сельскохозяйственное предприятие и личное подворье детально не рассматривается. В качестве общего настроя просматривается желание переложить ответственность за кризисное состояние отрасли в целом на отдельных губернаторов и заставить их проводить антикризисные мероприятия в сельскохозяйственной отрасли производства на региональном и муниципальном уровнях в опоре на имеющиеся в их распоряжении финансовые ресурсы.

Изыскав средства на дополнительную капитализацию отдельно взятых акционерных обществ, таких как ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг», и пренебрегая иными формами поддержки сельскохозяйственных предприятий, кроме предоставления дополнительных кредитных ресурсов и выделения бюджетных средств на выплату процентов по взятым ранее кредитам, Правительство, на наш взгляд, показывает однобокость в подходах к решению антикризисных задач АПК страны.

В нынешних условиях предприятие АПК ставится в приниженное положение по отношению к банковской системе и системе агролизинга. В этих условиях способны зародиться будущие серьезные проблемы кризисообразующего характера. В перспективе, ориентируясь на сложившуюся практику, посредники в отношениях между производителями и потребителями сельскохозяйственной техники могут выгодно вести свою игру с властными структурами, добываясь новых антикризисных поступлений от Правительства.

Положение Программы антикризисных мер Правительства о том, что субъекты Российской Федерации должны предусмотреть мероприятия, направленные на минимизацию административных процедур, сопровождающих реализацию правительственных мер поддержки, следует считать вполне справедливым.

Признавая общую обоснованность и разумность применения в кризисной ситуации таких подходов, как выделение субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию региональных программ содействия занятости населения и социальной поддержки безработных граждан, следует указать на то, что эти шаги способны оказать свое положительное влияние лишь на уровне областного центра и относительно крупных муниципальных образований. К уровню антикризисного противостояния в масштабах удаленного хутора или иного мелкого населенного пункта предлагаемые варианты в качестве экстренной финансовой поддержки полностью непригодны.

В условиях финансового кризиса, в момент снижения налоговых поступлений в областной и местный бюджеты разговор о централизованной финансовой помощи полностью отрезанному бездорожьем, паводком, заносами отдельному хутору становится крайне нереалистичным.

Все эти обстоятельства заставляют нас говорить о необходимости внесения корректив в саму методологию антикризисного противостояния в сфере АПК. Необходимой также становится разработка новой,

перспективной системы антикризисных мер, ориентированной именно на первичное сельскохозяйственное производство, расположенное на удаленной территории или временно отрезанное от традиционно функционирующей инфраструктуры.

Остается предельно актуальным максимальное использование возможностей межкризисного периода в плане подготовки к последующему антикризисному противостоянию. Параллельно становится необходимым пересмотр самих подходов и методов перспективного антикризисного финансирования сельскохозяйственных предприятий и их адаптация к существующей реальности в рамках тех сельскохозяйственных производств, которые находятся на значительном удалении от областного центра или крупных муниципальных образований.

Понимая термин «методология» как путь исследования, учение о структуре, логическую организацию, учение о принципах построения, формах и способах научного познания [3, с. 407], зададимся целью предложить для использования такие логические решения и способы достижения конечного результата, которые в наибольшей степени соответствуют логике наиболее эффективной антикризисной деятельности в условиях низового звена сельскохозяйственного производства, расположенного в мелком населенном пункте, основным занятием жителей которого является сельскохозяйственное производство в той или иной его организационной форме.

Считаем необходимым высказать суждение о том, что современные представления о товарно-денежных отношениях в реалиях мелкого населенного пункта, испытывающего на себе кризисные воздействия, оказываются неспособными отразить в должной степени всего многообразия путей, способов и подходов, которые в плане противостояния кризисным проявлениям являются наиболее эффективными и востребованными. Замыкаясь в ряде случаев на отношениях собственности, ведомственной разобщенности и традиционно понимаемом правопорядке, мы выводим из рассмотрения реально имеющиеся возможности наиболее эффективного антикризисного противостояния в момент наступления чрезвычайной кризисной опасности.

Проанализируем следующий пример: если в поселке горит дом, имеют ли право соседи зайти на чужой участок и воспользоваться водой из бочки для тушения пожара в момент отсутствия хозяев? На этот вопрос мы отвечаем утвердительно. Если опасность угрожает также и соседнему строению и всем подобным строениям конкретного населенного пункта, то существующие в повседневной жизни правовые и собственнические ограничения, как и бездействие в этой ситуации, лишь увеличивают опасность разрастания масштабов возгорания.

В итоге получается так, что человек, который нарушает в конкретной ситуации права частной собственности, действует, в том числе, и в интересах отсутствующих хозяев дома. Все это делается на глазах жителей поселка, открыто, с их единодушного одобрения и с участием всех тех лиц, которые заинтересованы в скорейшей ликвидации очага возгорания.

В основе этих действий лежит искреннее желание всех без исключения жителей оказать посильную помощь. Несмотря на нарушение имущественных прав, в этом случае в качестве приоритетного действия выбирается всеобщая безопасность, естественно, в ущерб накопленным ранее запасам воды отдельного гражданина, с предполагаемой заранее последующей компенсацией вынужденных потерь. В случае проявления бездействия в этой ситуации становятся возможными еще большие имущественные потери.

Этот пример приводится сознательно в качестве наглядной иллюстрации предлагаемого нами подхода, когда в условиях наступающего кризиса оказывается необходимым концентрировать усилия на ликвидации наиболее опасных кризисных проявлений, невзирая на ведомственную и собственническую разобщенность, выступая единой командой с едиными целями и задачами, опираясь на допустимое для складывающихся условий разумное перераспределение ресурсов. В этих условиях следует не обострять, а в максимальной степени ликвидировать противоречия кризисного характера.

Непременным требованием предлагаемого подхода является упреждающая разработка и заблаговременное согласование алгоритма антикризисных действий в спокойный период. Предварительное согласование возможных антикризисных мер, на наш взгляд, способно создать на период кризиса соответствующее правовое поле и разработать такие рекомендации, которые в ходе реального исполнения антикризисных мероприятий позволят избежать неразберихи и действий, противоречащих общим интересам.

Рассмотрение перспективных подходов к реализации антикризисных стратегий на низовом уровне сельскохозяйственного производства неминуемо приводит нас к необходимости осуществления перспективного планирования антикризисных мероприятий, их эффективного проведения и упреждающего финансирования. Исходя из рассматриваемой логики, планирование антикризисных мероприятий не только в масштабах отдельно взятого поселка, хутора, но и, например, овцеводческой точки, растениеводческой бригады, полевого стана является категорическим требованием. Опасное в кризисном отношении расположение, например, коровника, находящегося на противоположном от основного населенного пункта берегу реки, способной в половодье отрезать это производственное звено своим разливом или ледоходом, должно приниматься в рассмотрение изначально, задолго до наступления подобных природных явлений.

Подобным образом следует в максимальной мере использовать возможности упреждающего моделирования любой кризисной ситуации исходя из местных условий, соответствующего рельефа территории, имеющихся запасов и кадровых ресурсов. Предложения с мест необходимо обобщать и оформлять в виде соответствующих рекомендаций руководству по включению предлагаемых антикризисных мер в общий план антикризисных действий на уровне отдельно взятого хозяйства, администрации населенного пункта. В последующем необходимо формировать обобщенный план антикризисных мер районного уровня. Особо важным, на наш взгляд, является развитие антикризисного взаимодействия по линии межрайонной интеграции.

Предлагаемая методология перспективного антикризисного противостояния и логически вытекающих из нее перспективных методов финансирования антикризисных мероприятий затрагивает необходимость своеобразного перешагивания через существующие административные барьеры и ведомственную разобщенность.

Представим себе такую ситуацию, когда в жесткие кризисные обстоятельства попадает отделение сельскохозяйственного предприятия, находящееся по территории ближе к населенному пункту другого района. В этом случае полная индифферентность руководства подобного населенного пункта к проблемам работников этого отделения не может восприниматься в качестве правильного отношения. Необходимость оказания помощи работникам такого отделения, например, в случае затопления в результате разлива реки совершенно очевидна. Разговор о требовании предварительного перечисления средств на эти цели со стороны администрации близлежащего поселка становится равнозначным саботажу в ходе оказания непосредственной помощи гражданам, оказавшимся заложниками кризисной ситуации. Если их жизни и здоровью угрожает опасность, никакие доводы в оправдание собственнических, ведомственных и территориальных точек зрения высказываться не должны. Неоказание помощи в подобной ситуации по общечеловеческим нормам однозначно воспринимается как преступление.

К использованию предлагаемой логики в решении кризисных проблем подталкивает также и рассмотрение возможных проблем вынужденного соседства на отрезанной территории объектов сельскохозяйственного назначения и, например, объектов силовых структур с общими для сложившейся ситуации запасами продовольствия, медикаментов, энергоносителей и других жизнеобеспечивающих ресурсов.

Если в качестве приоритета изначально выбирается сохранение человеческой жизни, то временное перераспределение на период действия кризисных обстоятельств ресурсов, необходимых для поддержания жизни пострадавших, следует считать нормой кризисного периода. Эта информация должна быть заранее доведена и до руководителей хозяйств, и до начальников охраны продовольственных складов. Способность повлечь большой вред в случае проявления бездействия, на наш взгляд, логически оправдывает нарушение прав собственности на имеющиеся на отрезанной территории запасы продовольствия. Отсутствие возможности помочь людям, попавшим в беду, другими способами открывает для них возможность использовать общечеловеческие запасы, накопленные в спокойный период развития экономики.

В этом случае традиционно запаздывающую государственную финансовую и продовольственную помощь будет логично направить на компенсацию тех потерь, которые понесла пострадавшая сторона в результате вынужденной локализации кризисных проявлений.

Необходимый в этих случаях детальный анализ произошедших событий, в том числе и проведение операций последующего финансового контроля за грамотным расходованием ресурсов в ходе антикризисного противостояния, способны положительно повлиять на разработку перспективных антикризисных планов, особенно в части их финансового обеспечения.

Вставая на путь упреждающей подготовки к локализирующему воздействию на возможную кризисную ситуацию, мы логически приходим к выводу о необходимости предварительного укрепления имеющегося антикризисного потенциала.

В соответствии с предлагаемой логикой мы отстаиваем положение о том, что низовое сельскохозяйственное производство, расположенное на удаленной территории, необходимо рассматривать в качестве первичного элемента общей антикризисной системы. Личное подворье в этом смысле приближается к базовому элементу, оно также несет вполне определенную антикризисную нагрузку, однако в ряде случаев способно распространить свое антикризисное воздействие лишь на членов семьи, непосредственно участвующих в производственном процессе, и их ближайших родственников.

Подобно тому, как из блокадного Ленинграда вывозили людей для восстановления сил в относительно сытую глубинку, в современных условиях, в период крайнего обострения социально-экономической ситуации, остается возможным использование имеющегося продовольственного потенциала для обеспечения продуктами питания и другими жизнеобеспечивающими ресурсами наиболее нуждающихся граждан. В большей мере это, конечно же, относится к жителям соответствующих территорий.

Для более успешного проведения работы в этом направлении необходимо заранее позаботиться о наращивании возможного антикризисного эффекта от имеющихся сельскохозяйственных предприятий. В этой связи встают вопросы о совершенствовании приемов хозяйствования и оптимизации необходимых накоплений. «В подобного рода накопления должны войти все технологические запасы, кроме того, у предприятия на законной основе должны быть антикризисные запасы, предназначенные для перерас-

пределения среди предприятий-соседей, предприятий одного района, с целью повышения как общего, так и индивидуального антикризисного потенциала. ...разрешив делать подобного рода запасы и относя их на себестоимость производимой продукции, государство предпримет радикальный шаг в обеспечении экономической безопасности каждого отдельно взятого сельскохозяйственного предприятия» [1, с. 186].

Общая логика этого процесса такова: укрепляя каждое отдельно взятое хозяйство, мы укрепляем общий антикризисный потенциал сельскохозяйственной отрасли производства и АПК в целом.

Крепкое в финансовом плане сельскохозяйственное предприятие имеет определенный антикризисный потенциал. Снабжая продуктами питания своих работников, жителей близлежащих населенных пунктов и районного центра, оно несет на себе одну из важнейших социальных функций по обеспечению продовольственной безопасности определенной территории. Механизмы защиты стабильно работающего сельскохозяйственного предприятия со стороны органов федеральной, региональной и муниципальной власти приобретают при таком рассмотрении явный антикризисный акцент. Если встает вопрос о том, что имеющееся коллективное хозяйство подвергается нападкам с целью его последующего развала и раздела собственности, то для представителей власти вполне логичным становятся следующие вопросы: при помощи каких структур на данной территории будет возможно проведение общегосударственных антикризисных мероприятий в будущем; на какие ресурсы может опереться власть в случае радикальных обострений кризисного характера; кому можно будет отдать распоряжение по вынужденному перераспределению продовольственных запасов и временно неиспользуемых накопленных финансовых ресурсов; на какой расчетный счет и под чью ответственность возможно перечисление централизованно выделяемых в экстренном порядке финансовых ресурсов.

Крепкое сельскохозяйственное предприятие оказывается способным эффективно поддерживать антикризисные действия властей различного уровня, не допускать возможные сбои в обеспечении продуктами питания и решать в оперативном порядке многие задачи по жизнеобеспечению территории. Такие действия, как, например, доставка дров и угля пожилым людям, экстренная транспортировка больных в медицинские учреждения в условиях бездорожья и стихийных бедствий, не могут быть переложены в административном порядке на состарившихся фермеров или пенсионеров, занятых работой в личном подсобном хозяйстве.

Без учета интересов крепкого первичного производственного звена, располагающегося непосредственно на территории района, основной деятельностью которого является сельскохозяйственное производство, говорить об эффективном антикризисном противостоянии невозможно. В противном случае мелкие сбои в отдельных хозяйствах и последствия неверных действий муниципальных властей лишь сливаются в общий поток просьб и жалоб, который ставит аппарат управления более высокого уровня в безвыходную ситуацию. В результате центральная власть намечает лишь приоритетные направления латания дыр, оставляя один на один со своими проблемами практически всю страну. Не видеть в настоящее время и не отслеживать эти процессы в дальнейшем уже категорически недопустимо.

ЛИТЕРАТУРА

1. Козенко Ю.А. Формирование механизма антикризисного управления предприятиями АПК. Волгоград: ВолГУ, 2002.
2. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // <http://www.premier.gov.ru/anticrisis/>.
2. Экономический и юридический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2004.

НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ТАТУЕВ А.А.,

аспирант,

Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия им.В.М. Кокова,
e-mail: tatuev232@mail.ru

В статье рассматриваются концептуальные основы социально-экономического развития региона на принципах постиндустриальной экономики и общества знаний. Выявлены стратегические приоритеты и необходимость межрегионального взаимодействия при формировании современных агломерационных структур.

Ключевые слова: региональная экономика; постиндустриальное общество; экономика знаний; модернизация экономики; агломерация.

Conceptual framework of socio-economic development of region on the principles of post-industrial economy and knowledge society are considered in the article. Strategic priorities and necessity of inter-regional interaction at formation modern agglomeration structures are revealed.

Keywords: regional economy; postindustrial society; knowledge economy; modernization of economy; agglomeration.

Коды классификатора JEL: R11.

Современное состояние регионального развития российской экономики показывает наличие значительных проблем и противоречий в воспроизводственных процессах. Как известно, сегодня всего лишь около десяти регионов имеют самостоятельную структуру хозяйства, способную обеспечить этим регионам саморазвитие и финансовую независимость от федерального центра. Остальные же регионы не могут обеспечить принципы саморазвития и прибегают к финансовой поддержке федерального центра.

Кроме того, стратегические формы регионального развития должны соответствовать требованиям современных тенденций мирового экономического развития. С этой точки зрения надо отметить, что развитие новых информационных и коммуникационных технологий создало новые условия для возникновения общества знания. Более того, бурно развивающееся глобальное информационное общество обретет свой подлинный смысл только в том случае, если станет инструментом для достижения более высокой цели — создания общества знания на региональном уровне, которое стало бы источником развития для территорий.

Поэтому для определения направлений трансформации пространственных форм организации российской экономики необходимо выделить основные критерии общества знаний. В основе общества знания [1] лежит возможность находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать информацию с целью получения и применения необходимых для человеческого развития знаний. Оно опирается на концепцию общества, которое способствует расширению прав и возможностей, что включает в себя понятия множественности, интеграции, солидарности и участия, т.е. тех компонентов, которые наиболее слабо представлены в региональных структурах.

Понятие общества знания более обширно и более эффективно способствует расширению прав и возможностей, чем понятие технологий, коммуникаций и связи, которое часто находится в центре дискуссий по информационному обществу. В области технологий и доступа к связи особое значение имеют инфраструктурные компоненты и эффективное управление интегрированными региональными, общенациональными и планетарными сетями. По сути дела, глобальное информационное пространство обретает свой социальный смысл только в том случае, если оно будет способствовать формированию общества знания и будет ориентировано в своем функционировании на развитие прав и возможностей человека на каждой конкретно взятой территории.

Экономика знаний особо выделяет организационную и технологическую взаимодополняемость, которая существует благодаря новым технологиям между новыми возможностями создания, хранения, передачи информации и человеческим капиталом, способным не только использовать эти технологии, но и модернизировать организационные структуры в экономическом пространстве благодаря достижениям так называемого «knowledge management». Это в совокупности позволяет в максимальной степени задействовать потенциал региональной экономики.

При этом эмпирически наблюдается, что многие виды нематериальной деятельности, связанные с научными исследованиями, образованием и услугами, имеют тенденцию к тому, чтобы занять более значимое место в региональных, национальных и мировой экономиках. Доля этих видов деятельности в создании ВВП и ВРП, особенно в наиболее развитых в экономическом отношении странах, постоянно растет.

Применительно к экономической составляющей общественного развития получается, что решающая роль в производстве материальных благ и услуг перешла к информационным технологиям, определяющим место, значение, перспективы той или иной страны, отрасли, фирмы в мировом сообществе, в конкурентной борьбе. Причем принципиально важен не столько сам факт преобладания подобных высоких технологий, сколько тот разрыв, который образуется между традиционным прежним и новым производством. И в этом случае уже недопустимо тратить и без того ограниченные средства на поддержание технологически устаревших производств. Необходима эффективная концентрация всей ресурсной базы на создании и продвижении новых технологий.

При этом потребуется существенная трансформация экономической системы по причинам того, что информация, в отличие от материальных продуктов, является продуктом, который не уничтожается в процессе потребления (использования), отличается возможностью многократного потребления многими потребителями (пользователями). Кроме того, невозможно в процессе маркетинговых исследований однозначно определить будущего потребителя информации, не существует единой ценностной оценки полученной информации и существует большое расхождение оценок полезности приобретаемой информации для разных категорий потребителей. Согласно известной теории прав собственности, все более решающую роль играет обмен информацией между агентами, для которых стремление преодолеть неполноту информации становится одним из главных мотивов.

Ряд трудностей в раскрытии сущности современных структурных сдвигов предопределяется неоднозначной трактовкой содержания информации, информационного продукта. С одной стороны, наиболее распространенной является версия о том, что информация и знания выступают в качестве непосредственной производительной силы. В таком случае они представляют собой весьма специфический производственный ресурс. Во-первых, он отличается от всех остальных ограниченных производственных ресурсов, изучаемых экономической теорией, именно своей неисчерпаемостью и безграничностью. Во-вторых, невозможно классифицировать по прежним критериям издержки по его созданию, или, как иногда говорят, невозможно их квантифицировать.

Подобные особенности необходимо будет учесть при формировании федеральных и региональных инвестиционных проектов, реализация которых окажет определяющее воздействие на направления регионального воспроизводства.

В условиях периода кризисного развития требуется больше внимания к региональным структурам экономики, поскольку сокращаются возможности федерального финансирования, особенно в инвестиционной составляющей.

При этом необходимо учитывать, что сейчас основная специфика категории региональной экономики применительно к постсоветскому периоду заключается в формировании соответствующих управленческих структур по завершению рыночной трансформации планомерно созданного в рамках единого народного хозяйства комплекса регионального хозяйства. Эта специфика является определяющей в части выработки траектории современного реформирования регионального хозяйства.

В отличие от единого планового хозяйства, когда все капиталовложения осуществлялись через союзные министерства, и с учетом кризисной ситуации федеральная власть, по сути дела, не имеет инвестиционных ресурсов для решения проблем всех регионов страны. Следовательно, с одной стороны, на федеральном уровне должны решаться наиболее крупные национальные задачи. С другой стороны — необходимо обеспечить сложную гармонию при наложении на региональном уровне трех разных, часто жестко конкурирующих программ, представляющих разнонаправленные интересы. Это программы развития федеральных округов, собственные программы регионов и программы развития частных структур, представленных, как правило, финансово-производственными группами. При этом основное противоречие пролегает по линии использования прибыли частными структурами, которые не обязаны реинвестировать свои прибыли туда, где они их получили. Но при этом получается, что многие регионы теряют значительную часть созданного валового регионального продукта и должны искать пути сокращения оттока капитала.

В итоге мы получаем достаточные аргументы для расширения теоретического представления об экономике региона как развивающемся многоуровневом социально-экономическом воспроизводстве и соответствующем определении специфики категории региональной экономики применительно к постсоветскому периоду. Эта специфика заключается в формировании эффективных управленческих структур по осуществлению рыночной трансформации, соответствующих не только критериям рациональности, но и обеспечивающих осуществление современной модернизации организационно-экономических отношений.

В этом контексте модернизация регионов должна стать мультинаправленной, обеспечивающей постоянный поиск новых форм и методов использования ограниченных производственных ресурсов. В сущности, современные вызовы экономического развития, с одной стороны, исключают изначальную макроэкономическую определенность регионального воспроизводства, но с другой — делают ее постоянно совершен-

ствующимся результатом функционирования рыночных процессов. Таким образом, с позиций исследуемой проблемы, модернизация становится не чем иным, как перманентным процессом совершенствования и изменения параметров воспроизводства регионов.

Кроме того, значительное воздействие на темпы социально-экономического развития территорий оказывают депопуляционные процессы. При этом существуют тенденции, способствующие сосредоточению населения в пригородных зонах основных центров урбанизации. Это позволяет говорить о более интенсивной депопуляции периферийных зон, которую можно рассматривать в направлении «центр — периферия» на нескольких уровнях:

- ◆ на общенациональном уровне происходит процесс сосредоточения населения на освоенных территориях центральных регионов России, а из регионов Сибири и Дальнего Востока происходит отток населения;
- ◆ на региональном уровне происходит концентрация населения вокруг больших и развитых городов;
- ◆ на муниципальном уровне происходит процесс увеличения количества поселений с численностью населения более 5 тыс. человек.

Причина данного процесса, по мнению ряда экспертов, заключается в том, что человеческий капитал концентрируется в первую очередь в точках роста, где есть перспективы экономической деятельности, занятости, получения качественных и разнообразных услуг. В то же время со значительной части территории происходит отток населения, а также ухудшение его возрастной и образовательной структур, уменьшение доступности услуг. При этом стоит помнить, что основой любого экономического роста является человеческий капитал. А подобные тенденции оказывают существенное влияние на социально-экономическое развитие территории. Поэтому функциональная роль становления эффективного регионального управления оказывается доминирующей в процессе обеспечения целостности российской экономики.

Стремление к достижению самостоятельного развития своей территории реализуется через повышение социально-экономического статуса региона, приумножение его научно-интеллектуального, образовательного, духовного потенциалов. Все это благоприятно сказывается не только на специализации и интеграции регионального хозяйственного комплекса в процессе глобализации, но и на комплексном социально-экономическом развитии территории.

В Северо-Кавказском федеральном округе в настоящее время начата реализация Комплексной Стратегии социально-экономического развития до 2025 года [3]. В этой стратегии содержится три базовых сценария развития: инерционный, базовый и оптимальный. При этом в стратегии предложено реализовать оптимальный сценарий, осуществление которого должно проходить в два этапа:

- 2010–2012 гг. — начало реализации проектов по улучшению инвестиционного климата на территории округа;
- 2013–2025 гг. — фаза активного роста экономики всех субъектов СКФО.

В стратегии было отмечено, что в 2008 г. доходы консолидированных бюджетов субъектов составили 163,3 млрд руб., что на 8,7 млрд руб. больше расходов. Однако основным источником доходов являлись безвозмездные поступления из федерального бюджета. Так, во всех региональных бюджетах округа данные средства составляли более половины доходов (в Чеченской Республике и Республике Ингушетия — 91%), кроме Ставропольского края (35%). При этом из всего объема налогов, собираемых в стране, на долю округа приходилось только лишь 1,18%, что в совокупности указывает на крайне низкую эффективность использования средств, поступающих из федерального бюджета.

В связи с этим в стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. предусмотрен ряд направлений, цель которых заключается в содержательной модернизации экономики всех субъектов округа. Этими направлениями должны стать развитие туризма, транспортной инфраструктуры, энергетики, банковской системы.

Основной упор в социально-экономической модернизации СКФО предусматривается сделать на развитие туристско-рекреационного комплекса. В частности, планируется развивать направления лечебно-оздоровительного (КМВ, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария), горного (Архыз, Приэльбрусье, Матлас, Мамисон, Ведучи) и пляжного туризма (Каспийское побережье).

Также важной частью модернизации хозяйственного комплекса СКФО является развитие транспортной инфраструктуры между городами округа (например, Псемен — Черниговская — Дагомыс с целью создания Транскавказского туристического маршрута Владикавказ — Анапа), строительство дорог, ведущих в Закавказские и Ближневосточные страны в целях расширения внешних торгово-экономических связей, строительство морских вокзалов и портопунктов от Махачкалы до Дербента для расширения сети водного транспорта.

В стратегии отмечается наличие серьезных проблем, связанных с высокой степенью износа электрических сетей (60–70%), обосновывается необходимость строительства гидроэнергетического узла в Республике Дагестан и снижение сверхнормативных потерь электроэнергии в Чеченской Республике.

Кроме того, в субъектах СКФО предполагается модернизировать финансовую инфраструктуру. В частности, речь идет о банковской системе. Так, при реализации стратегии развития округа намечено увеличить число банков, с расчетом, что эта мера выступит катализатором темпов роста реального сектора экономики.

Предусматривается установление более низких норм в отношении объема собственного капитала. Однако необходимо понимать, что подобные действия могут существенно снизить устойчивость банковского сектора к негативным конъюнктурным и кризисным явлениям на территории СКФО.

Для реализации стратегии предлагается учреждение северокавказского института развития, основанного на принципах Внешэкономбанка (ВЭБ), наблюдательный совет которого сформировать из федеральных и региональных чиновников, а также бизнесменов. В предложенном варианте говорится о том, что капитал северокавказского института развития можно формировать за счет средств ВЭБ России, крупнейших российских банков и источников из федерального бюджета. Подобным путем предполагается сформировать капитал объемом примерно 10% средств, необходимых для инвестирования приоритетных проектов СКФО.

В стратегии предусматривается, что северокавказский институт развития будет обладать широким спектром функций. Так, им будут софинансироваться приоритетные проекты на территории СКФО, он будет управлять гарантийным фондом для инвесторов, реализовывать программы льготной ипотеки, выполнять функции правительственного агентства по предоставлению государственных гарантий компаниям. При этом учреждение северокавказского института развития должно будет плодотворно сказаться на инвестиционном климате и темпах развития федерального округа.

Вместе с тем обобщенная характеристика Комплексной Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. показывает, что в ней практически нет места созданию предпосылок формирования общества знаний, что требует иного подхода к формам регионального воспроизводства.

В этом контексте интересно разрабатываемое предложение о том, что россияне будут жить не в 83 регионах, как сейчас, а в 20 агломерациях, где концентрируются ресурсы, благодаря которым возможен реальный переход к интересующему нас обществу знаний. Среди этих агломераций — Московская, Санкт-Петербургская, Самарско-Тольяттинская, Екатеринбургская, Нижегородская, Ростовская, Новосибирская, Волгоградская, Казанская, Челябинская, Саратовская, Пермская, Уфимская, Красноярская, Кузбасская, Краснодарская, Иркутская, Воронежская, Владивостокская и Омская.

Таким образом, примерный каркас поселенческой структуры страны будет состоять из этих двадцати крупных агломераций с населением каждая более миллиона человек. При этом крупные города уже стали центрами регионального развития, ключевыми точками освоения и удержания значительных территорий. Дальнейшее развитие высокоурбанизированных территорий станет возможно за счет так называемых межгородских пространств, интегрируемых единой скоростной транспортной системой, выводом производств за пределы центров агломерации, переселением людей в пригороды, формированием общего торгового, образовательного и культурного пространства.

Вообще, как показывает мировой опыт, основой новой экономики представляются трехмиллионные агломерации, в которых на основе достижения критической массы интеллектуальных ресурсов формируется перспективная инфраструктура знаний, реализуется новая модель регионального управления, создается развитая электронная система взаимодействия, формируются многофункциональные центры предоставления городских сервисов и публичных услуг.

Крупнейшей в мире является японская агломерация при Токио, в которой проживает около 35 миллионов человек. Всего в мире насчитывается около 480 агломераций с числом жителей более 1 млн, в т.ч. в семи — более 20 млн, а в шестидесяти — более 5 млн человек. Восемь государств (Китай, США, Индия, Бразилия, Россия, Япония, Мексика, Германия) имеют более 10 агломераций-миллионеров.

При этом регионы Северо-Кавказского федерального округа практически не имеют перспектив формирования агломерационных экономических структур. Это существенно ограничивает потенциал развития округа и сдерживает многие прогрессивные воспроизводственные тенденции, в частности связанные с формированием общества знаний. Если на территории субъектов Северо-Кавказского федерального округа не будет предусмотрена агломерационная форма регионального развития, то в целом вся территория окажется вне магистральных тенденций экономического развития.

Поэтому в развитие Комплексной Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года целесообразно добавить изучение и реализацию возможностей формирования полицентрической линейной (т.е. с учетом особенностей территорий, расселения и количества населения) агломерационной системы. Именно эту новую схему концентрации материальных и человеческих ресурсов следует рассматривать как приоритетное направление реализации всех инвестиционных проектов Комплексной Стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всемирный доклад ЮНЕСКО: К обществам знаний. Изд-во ЮНЕСКО, 2005.
2. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики. Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 3.
3. Комплексная Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. М., 2010.
4. Костенко Н., Лисьменная Е. Передел России / Ведомости 16.11.2010 // http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/249680/peredel_rossii.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

АШХОТОВ А.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М.Бербекова,
e-mail: anzor-kbr@yandex.ru

В статье рассматривается регион как социально-экономическая пространственная целостность. Определены основные задачи региональной экономической политики. Особое внимание сосредоточено на создании предпосылок формирования региональной системы малого предпринимательства.

Ключевые слова: региональная экономика; региональное экономическое пространство; региональная экономическая политика; малое предпринимательство.

The region as social and economic spatial integrity is considered in article. The primary goals of regional economic policy are defined. The special attention is concentrated to creation of preconditions of formation of regional system of small business.

Keywords: regional economy; regional economic space; regional economic policy; small business.

Коды классификатора JEL: R12, R58.

Рыночные основы развития российской экономики обусловили необходимость формирования нового идейно-экономического пространства. Это, в свою очередь, обусловило необходимость разработки новых методологических основ и предпосылок функционирования региональной экономики [1]. При этом в ходе проводимых реформ регион стал самостоятельным субъектом федерации, принимающим собственные экономические решения, проводящим собственную экономическую политику на своей территории, строящим свои экономические отношения и с федеральным центром, и с муниципальными образованиями. Таким образом, произошло коренное изменение системы пространственного распределения ресурсов.

Основа анализа и оценки современных региональных процессов представлена в экономической теории, которая дает возможность рассматривать макро- и микроэкономические аспекты социально-экономического развития региона. Однако в силу сложности и взаимообусловленности социально-экономических процессов, а также существенного влияния на пространственное развитие внеэкономических факторов, значительно влияющих на поведение экономических субъектов, в особый комплекс выделяются управленческие проблемы, связанные непосредственно с предметом изучения социально-экономического развития региона.

Изменение и развитие экономической системы страны требует соответствующего изменения и составляющих ее элементов. При этом основной задачей становится определение общего направления трансформационных процессов. Для решения данной задачи существенное значение имеет выявление наиболее устойчивых характеристик, интерпретирующих изменение показателей социально-экономического развития.

Российская Федерация представляет собой сложную территориальную, социально-культурную, хозяйственную систему, решающую задачу комплексного объединения огромного разнообразия хозяйствующих субъектов в единое системное целое и поддержания их эффективного функционирования. Существование данной системы возможно на основе естественных связующих элементов, определяемых конкретными условиями формирования системы и реализуемых через культуру, язык, традиции, использование единых ресурсов, поддержание должного уровня коллективной безопасности и жизнедеятельности, а также посредством форм и направлений взаимопроникновения различных хозяйственных укладов.

При этом отдельные хозяйствующие субъекты в силу своих масштабов приносят настолько серьезный вклад в национальную экономику, что к ним следует применять не только правила микроэкономики, но и частично законы, действующие на макроэкономическом уровне. Подобные хозяйствующие субъекты обычно относят к субъектам мезоуровня и часто позиционируют как региональные. От особенностей определения основных закономерностей функционирования, формулирования основных признаков их классификации, разработки ключевых правил, необходимых в процессе управления, построения на этой

основе моделей управления и разработки механизмов их реализации, выявления тенденций развития подобных субъектов экономической деятельности напрямую зависит жизнедеятельность регионов.

Пространственные характеристики экономики Российской Федерации отличаются не только значительными абсолютными размерами, но и большим различием территорий по населенности, наличию полезных ископаемых, климатическим особенностям, транспортным коммуникациям и т.п. Наряду с этим, политические приоритеты и предпочтения советской администрации исторически обусловили неравномерное размещение производительных сил, существенное и не всегда оправданное разнообразие региональных составляющих единого народного хозяйства. В контексте современности это привело не столько к рыночным преимуществам российской экономики, сколько к проблемам с обеспечением ее целостности и сбалансированности.

В пореформенное время дифференциация российских регионов еще более усилилась. Отдельные ресурсодобывающие регионы использовали фактор высокой ценовой конъюнктуры в мировой экономике, организовав поставки на внутренние и мировые рынки сырья и продукции первичной переработки, другие воспользовались унаследованной от недавнего прошлого сверхконцентрацией финансовых потоков в централизованной системе. Однако значительное количество регионов оказались подверженными глубокой депрессии и безысходности социально-экономического положения, дополняющим большой численностью не занятого на производстве населения.

В науке рассматриваются различные формы экономического пространства, или пространственной организации хозяйства. Наиболее известными из них являются локалитет, промышленный узел, транспортный узел, территориально-производственный комплекс, агломерация, городские населенные пункты, сельские населенные пункты и т.д. Так же широко до сих пор применяется понятие народнохозяйственного комплекса. Однако в условиях рынка, когда частный капитал доминирует во многих сферах национальной экономики, возникла, на наш взгляд, необходимость уточнения некоторых категорий.

При этом законы функционирования рыночной экономики предполагают максимально полный учет специфики и особенностей регионального экономического пространства. Этим пространством является составная часть совокупного экономического пространства страны, выступающего в виде целостной системы взаимодополняющих субъектов хозяйствования на определенной территории, имеющей устойчивое разделение труда. При этом региональное экономическое пространство также является системой реально существующих экономических связей, постоянно углубляющихся и развивающихся в процессе переплетения, взаимного дополнения и обеспечения экономической целесообразности хозяйствующих структур, между которыми имеет место устойчивое территориальное разделение труда.

Наиболее важными особенностями данного пространства являются, во-первых, возможность сочетания функционирования различных хозяйствующих субъектов, независимо от их размера и экономического потенциала. При этом, что особенно важно, они должны обладать совпадающими экономическими интересами и соответствующим разделением труда. Во-вторых, постоянное функционирование взаимосвязанных хозяйственных структур, а не временные отношения между ними. В-третьих, существование внутренне конкурентного характера. Источники самодвижения и саморазвития находятся в объективно обусловленных конкурентных мотивах хозяйствующих субъектов, связанных между собой разделением труда.

Основной целью создания экономического пространства региона является формирование эффективной региональной экономической интеграции в российскую экономику, базирующейся на принципах взаимосвязи интересов и равноправии партнерских отношений. При этом основой регионального экономического пространства должна стать самостоятельность товаропроизводителей как главных субъектов экономических отношений. Исходя из этого можно сделать вывод, что одним из базисов формирования и функционирования эффективного экономического пространства должно стать общехозяйственное законодательство, определяющее правовые нормы функционирования всех без исключения хозяйствующих субъектов — субъектов экономической деятельности.

Стоит заметить, что в связи со сложным сочетанием разнообразных факторов и условий развития, специфических для каждой территории, региональное экономическое пространство также обладает свойством неоднородности своей структуры. В свою очередь это приводит к разделению территории региона на составные (структурные) единицы, каждой из которых свойственны определенные функции. А экономическое разнообразие территориальных единиц, которое чаще всего выражено специализацией, связано с наличием природных ресурсов, географическим положением, историческими особенностями развития, трудовым потенциалом и национально-этническими характеристиками населения и многим другим.

Формируемый рынок, в конечном счете, должен привести к относительному выравниванию территориального развития посредством перелива капиталов, рабочей силы, технологий в регионы, где эффективность их использования выше, и т.п. Однако на первоначальном этапе его становления имеющиеся диспропорции, как правило, усиливаются. Стремление к выживанию стимулирует тенденции автаркии, что, в свою очередь, сдерживает развитие рынка, ограничивает его пространство.

К настоящему времени российскими учеными проведено большое количество глубоких исследований, посвященных проблемам государственного регулирования экономического развития регионов, в том числе зарубежному опыту в этой сфере. В этих исследованиях делается справедливый упор на необходи-

мость сокращения диспропорций в уровне экономического развития российских регионов, т.е., в определенной мере, предлагается в этом отношении следовать по пути экономически развитых стран.

В то же время, на наш взгляд, целесообразно провести интересы населения в процессы формирования основ региональной экономики, с одной стороны. С другой — исследовать основные внутренние источники регионального саморазвития.

Эти интересы населения в рыночных условиях представлены параметрами совокупного спроса. В таком случае устойчивость и социальная сбалансированность региональной экономики должна выражаться в определенной концентрации доходов населения на данной территории.

Это означает, что основные статьи расходов населения становятся основными факторами устойчивости или дезинтеграции регионов. Таким образом, в современных условиях складываются новые экономические отношения, связанные с обеспечением устойчивости и сбалансированности социально-экономического развития регионов. Они представлены в структурах и пространственной концентрации доходов и расходов населения.

Кроме того, следует специально остановиться на том, что среди современных теорий особое место в определении устойчивости и сбалансированности равновесия занимает синергетика. Из всего богатства соответствующих методологических идей особо следует остановиться на подходах к проблеме равновесия и балансов. Они, как известно, занимают важное место почти во всех общественных науках, начиная с экономики (равновесные цены, баланс спроса и предложения и т.п.) и кончая международными отношениями (баланс сил и т.д.). При этом ряд исследователей стремятся предельно сузить и уточнить эти понятия, по возможности превращая их в точки на пересечении двух линейных тенденций.

Рассматривая систему как сложное взаимодействие множества компонентов, синергетика по сути дела отбрасывает трактовку равновесия лишь как точки на пересечении двух линий. Существует не одно, а большое количество сочетаний различных взаимосвязей компонентов, при котором сложная система будет находиться в том или ином состоянии равновесия.

Соответственно встречаются самые различные определения состояний равновесия и неравновесия — стабильное (статичное) равновесие, неустойчивое равновесие, устойчивое неравновесие, состояние, далекое от равновесия, ну и далее — хаос, т.е. полная потеря равновесия. Каждое из этих состояний предопределяет разные потенциалы и возможности для дальнейшего развития.

В условиях воздействия большого числа компонентов (из которых складывается система) равновесие из точки превращается в пространственное понятие. Это то пространство, в котором самостоятельное развитие отдельных компонентов и эластичность их взаимосвязей не представляют угрозу дальнейшему существованию основ данной системы. Или, иначе говоря, — это то пространство, в котором взаимная адаптация (коэволюция) может состояться (продолжаться) и в котором самоорганизация системы может осуществляться без вмешательства (и без серьезных последствий для нее) вышестоящей системы.

При этом важно четко разграничивать системные уровни и понимать их взаимодействие. Система в целом, например общество, определяет рамки и условия, в которых протекают процессы в подсистемах. Мутации в подсистемах, в зависимости от своего размаха и характера, будут оказывать неодинаковое воздействие на систему в целом. Изменения в одной-двух подсистемах еще не преобразуют существенно систему в целом (например, политические или экономические реформы). Зато более бурные преобразования в большом числе подсистем могут привести к подрыву основ системы в целом (период концентрированных преобразований, потеря контроля над реформами, революции).

Из синергетического представления о равновесиях можно сделать немало полезных выводов для регионоведения, а также выявить важные проблемы для дальнейших исследований. Остановимся лишь на трех вопросах.

Первое. Превращение равновесия в пространство, в границах которого расширяется поле маневра и выявляется множество жизнеспособных различных решений, дает дополнительные аргументы в пользу отказа от детерминизма и в пользу признания альтернативности возможных моделей развития сложных систем.

Второе. В условиях сложных взаимосвязей компоненты систем не только коэволюционируют, но и объективно ставят друг другу определенные границы развития. Если исходить из желательности большей стабильности и предсказуемости, то самостоятельное развитие какого-то отдельного компонента или подсистемы объективно должно быть ограничено необходимостью сохранения общего равновесия. Поскольку, однако, равновесие — это целое пространство различных интенсивностей, границы самостоятельного допустимого развития отдельных компонентов и подсистем очень трудно строго определить.

Третье. Представление о равновесии как о результате взаимодействия многих сил и факторов предполагает не только отказ от упрощенных дихотомий и переход к многовариантному анализу, но и самое элементарное уточнение важнейших понятий и концепций.

Из синергетической концепции равновесия вытекает, что типичными следует считать не изолированные, логически последовательные системные структуры и механизмы, а смешанное общество, смешанную экономику, плюралистическую систему формирования политики. Но тогда центр тяжести региональных исследований должен переноситься с анализа логически последовательных замкнутых систем на выявление компонентов, их взаимосвязей, пропорций, взаимоограничений.

Развитие — будь то в естественных, будь то в общественных сферах — происходит через чередование периодов эволюции и периодов концентрированных преобразований. Особый интерес представляют

попытки осмыслить периоды концентрированных преобразований, причин и условий их появления, механизмов их функционирования, их места и значения в процессах развития.

Таким образом, понятие регионального пространства целесообразно трактовать как многоуровневую систему экономических отношений, концентрируемых и интегрируемых территориально-направленными производственными и потребительскими мотивами в общем процессе развития глобализации. Это позволяет определить принципы эффективного взаимодействия отраслевого и территориального разделения труда и предпосылки для получения синергетического эффекта в качестве основы развития производственных сил региона.

При этом, учитывая тенденции нарастающей дифференциации в региональном развитии, которые невозможно преодолеть только за счет повышения темпов экономического роста, именно синергетический эффект становится единственным реальным шансом преодолеть нарастание негативных процессов в ряде территориальных российских образований.

Соответственно, главный региональный интерес России в настоящее время должен быть осознан как отведение угрозы дезинтеграции страны. То есть, необходимо добиваться минимизации негативных проявлений территориальной дезинтеграции на уровне субъектов федерации, в том числе и через поддержку местных преобразований, создание общероссийских условий для того, чтобы каждый субъект максимально использовал свой внутренний потенциал и во все меньшей мере претендовал на возможности государственной помощи.

Фундаментальными методами региональной политики можно считать разъяснение ее содержания, смысла и практической пользы для всех без исключения сторон, согласительные-договорные процедуры с развернутым закреплением условий, обеспечивающих интересы регионального развития, формирование соответствующей правовой базы.

Только с осознанием общественной необходимости новой региональной политики, с ее разработкой и реализацией в кризисных и посткризисных условиях появится возможность решения накопившихся общероссийских проблем. Кроме того, в области экономики ключевым элементом региональной политики является предоставление регионам прав на ускоренное реформирование экономических отношений ради скорейшего преодоления кризиса. Если кризисные процессы сохранятся на региональном уровне дольше, чем на федеральном, то возможны противоположные результаты антикризисных мер.

Поэтому в качестве основной предпосылки следует рассматривать ускоренное развитие малого бизнеса до превышения критического уровня в половину занятых и создаваемого валового регионального продукта с превращением показателей этого процесса в основной критерий эффективности регионального управления. Тем более что результативность только малого предпринимательства, в отличие от других стратегических организационных форм, может проявиться в краткосрочном периоде и обладает выраженным флуктуационным эффектом.

В настоящее время роль малого бизнеса в российской экономике по доле занятых составляет около 20%, по доле производства ВВП — около 15%, а в северокавказских регионах и того меньше. Если учитывать, что в развитых странах мира эти показатели соответственно 50–80% и 50–60%, то по сути дела, имеется возможность примерно трехкратного увеличения данного сектора национальной экономики, а по ряду регионов, например Северному Кавказу, — десяти-двадцатикратные [4].

Для того чтобы задействовать данные потенциальные возможности, целесообразно не столько развивать особые экономические зоны, сколько распространить их принципы на экономическое пространство (как синергетическое понятие) малого бизнеса. Как известно, главное в особых экономических зонах — система льгот на территории, а требуется в специфических региональных условиях система льгот и стимулов для формирования пространства экономических отношений малого предпринимательства.

Кроме того, в качестве управленческого приоритетного инструмента целесообразно ввести организационно-воспроизводственное условие, при котором разработка и реализация всех стратегических региональных проектов будет осуществляться при непосредственном и открытом участии ассоциаций малого предпринимательства. В современных условиях это практически поставит властные структуры всех субъектов федерации перед необходимостью изменить методы и принципы управления региональной экономикой и обеспечить основные предпосылки ее модернизации.

В таком случае создается возможность начала модернизации региональной экономики в ближайшей перспективе с использованием такой системообразующей предпосылки, как малое предпринимательство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ-ВЭШ, 2000.
2. Кузнецова О.В. Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
3. Львов Д.С. Региональная политика как фактор экономического роста // Проблемы теории и практики управления. М., 2000. № 1.
4. Российская экономика из кризиса к модернизации / Экспертный взгляд. М.: Институт современного развития, 2009.

РАЗРАБОТКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

ДЕРУЖИНСКИЙ Г.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Морская государственная академия имени адмирала Ф.Ф. Ушакова,
e-mail: fic@nsma.ru

В работе рассматривается новая региональная проблема управления качественными параметрами инвестиционного потенциала территории как в его общерегиональном, так и в отраслевом контексте, включая базовые сферы и секторы региональной экономики, в числе которых особое значение имеет транспортная отрасль.

Ключевые слова: качество инвестиционного потенциала; региональная экономика; транспорт; управление; экономико-статистическая оценка.

A new regional problem of management in qualitative parameters of investment potential of a territory both in its general regional and branch contexts, including basic spheres and sectors of regional economy of which the transport branch has special significance are considered.

Keywords: quality of investment potential; regional economy; transport; management; the economic-statistical estimation.

Коды классификатора JEL: R42, R48.

Объективно обусловленная ориентацией экономики России на вектор инновационной динамики значимость разработок, посвященных анализу инвестиционного потенциала базовых отраслей региональной экономики — важнейшего фактора роста (количественные показатели) и развития экономики региона (качественные параметры инвестиций), в последнее время все более переходит во вторую — качественную — плоскость [1–9]. Это инициирует исследование новой региональной проблемы — управления качественными параметрами инвестиционного потенциала территории как в его общерегиональном, так и в отраслевом контексте, включая базовые сферы и секторы региональной экономики, в числе которых особое значение имеет транспортная отрасль.

Управление качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса, как управление любым объектом, носит информационный характер и осуществляется посредством направленных информационных потоков. Важность достоверной и полной информации при осуществлении процесса управления качеством инвестиционного потенциала сложно переоценить. Основные информационные потоки, возникающие в указанной системе, представлены на рис. 1.

Система управления качеством инвестиционного потенциала региональной подсистемы транспорта получает информацию о внешней среде (макроэкономические, институциональные, политические и т.д. характеристики региональной экономической системы, показатели стратегии ее социально-экономического развития в целом и в разрезе отраслей региона, включая транспортную), которая воздействует на объект управления, изменяя его параметры, так как данная система относится к классу открытых систем и является относительно обособленной.

В соответствии с целями повышения качества инвестиционного потенциала, субъект управления обрабатывает эту информацию, а также вырабатывает плановую информацию, т. е. данные о желательных параметрах качества инвестиционного потенциала. Последняя сравнивается с фактической информацией состояния качества инвестиционного потенциала компонент транспортного комплекса, на основании чего вырабатывается управляющее воздействие, имеющее также информационный характер.

Таким образом, информация в процессе управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона играет ключевую роль, и ее потоки пронизывают как объект, так и субъект управления. На рис. 1 показаны информационные потоки внутри объекта управления — т. е. инвестиционного потенциала транспортного комплекса, однако их направление и взаимодействие представляет особую важность, в связи с чем они более подробно отражены на рис. 2.

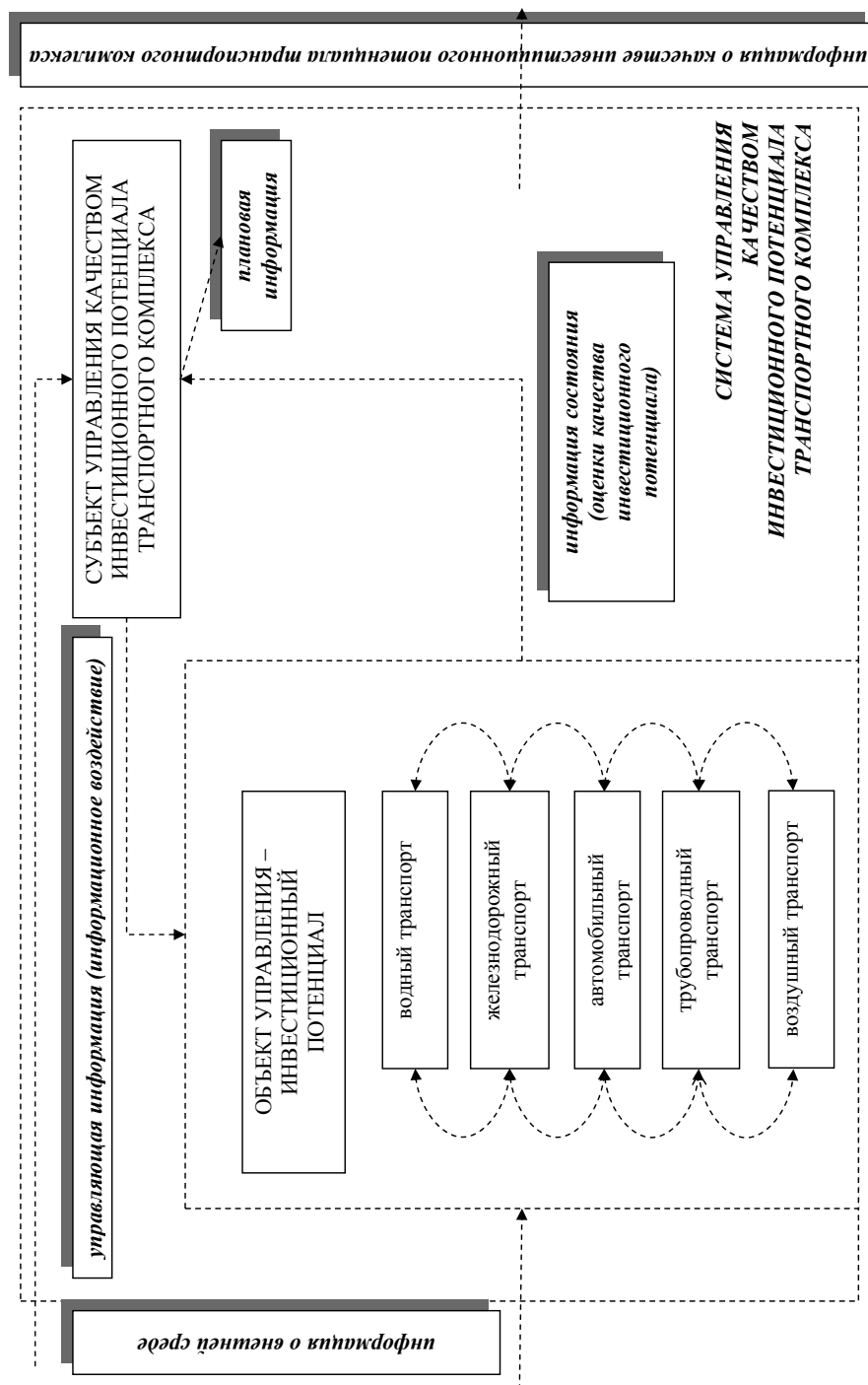


Рис. 1. Основные информационные потоки в системе управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона*.

Так как категория качества инвестиционного потенциала данного сектора региональной экономики является сложной (что проявляется не только при ее формировании, но и в процессе управления), то и информационные связи анализируются в двух аспектах — в разрезе видов транспорта, представляющих транспортный комплекс региона, и в проекции отдельных компонент инвестиционного потенциала, которые могут рассматриваться на уровне отдельных видов транспорта или в контексте транспортного комплекса в целом. Информационное взаимодействие отдельных компонент потенциала при формировании информационной среды процесса управления его качеством, в отличие от взаимодействия данных по видам транспорта, носит не одноранговый, а выраженный иерархический характер. Информация, обеспечивающая управление, должна удовлетворять ряду требований: достоверность данных, т. е. соответствие действительному положению вещей; временная, методологическая и территориальная сопоставимость; своевременность их получения различными пользователями.

Поскольку в процессе управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона информация носит не только характер некоторых получаемых или передаваемых данных и значение имеет не только смысл этой информации, но и приносимая ею польза, то есть возможность ее использования в процессе управления.

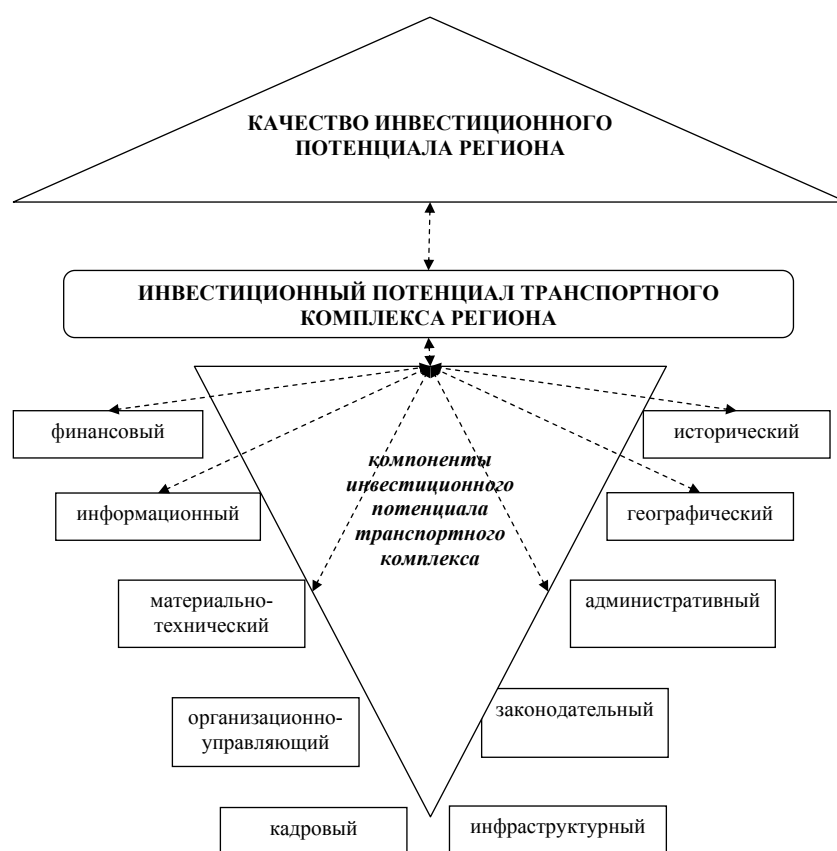


Рис. 2. Схема информационного взаимодействия отдельных компонент инвестиционного потенциала при формировании информационной среды управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона.

Иными словами, в процессе управления качеством информация выступает, в первую очередь, в основном своем значении — как элемент снятия неопределенности. Поэтому важнейшими ее качествами являются ценность для процесса управления, т. е. ее пригодность для использования в таком качестве, а для этого она должна адекватно пониматься и восприниматься лицами, вовлеченными в процесс управления. В этом состоит так называемый прагматический подход к рассмотрению информации, при котором основными являются ее свойства с точки зрения потребителей в преломлении к целям ее использования.

Информация, требуемая для обеспечения процесса управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса, непосредственным образом связана с оценкой качества инвестиционного потенциала, которая представляет ее неотъемлемую важнейшую часть. Это связано, в первую очередь, с замкнутостью контура управления инвестиционным потенциалом, представленного на рис. 3.



Рис. 3. Замкнутый цикл обращения информации в процессе управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона

Очевидно, что информация о состоянии инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона используется для получения оценок его качества, поэтому их формирование играет особую роль в информационном обеспечении всего процесса такого рода управления.

Экономико-статистическая оценка качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона определяет экономический эффект, вызванный его изменением и выявленный в процессе реализации потенциала. Такая оценка является обобщающей, так как она характеризует качество инвестиционного потенциала не применительно к какому-либо одному инвестиционному проекту, а среднее качество инвестиционного потенциала транспортного комплекса за ряд периодов времени. При этом оценивается совокупность характеристик качества в целом путем сравнения качества инвестиционного потенциала, оцененного первоначально, при постановке целей инвестиционной политики, и качества, выявленного в процессе ее реализации; с помощью обобщенных показателей оценивается в целом изменение качества инвестиционного потенциала различных видов транспорта, включаемых в транспортный комплекс региона.

Важной составной частью оценки качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса является оценка качества оказываемых транспортных услуг конечным потребителям. Несмотря на то что такая оценка может рассматриваться как оценка инвестиционного потенциала опосредованно, но в общей системе оценок ее присутствие представляется обязательным. Это связано с тем, что инвестиционный процесс как таковой не обладает самоценностью. Основной целью каждого предприятия и их совокупности является максимизация прибыли, которая невозможна в настоящее время при низком качестве оказываемых услуг.

Кроме того, на мезо- и макроуровнях в условиях растущей социальной направленности экономики России, а также мировой экономики при нарастании процессов глобализации, повышающих важность транспортного комплекса как сферы экономической деятельности удовлетворенность конечных потребителей приобретает все более и более важное значение. Поэтому оценка качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса должна включать в виде органической ее части оценку качества транспортных услуг как по перевозке грузов, так и пассажиров, что особенно важно для Южного Федерального округа.

Когда речь идет об обобщающем показателе динамики качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса, теоретически наиболее приемлемым представляется вычисление модифицированного сводного индекса качества транспортных услуг (I_K) по формуле, аналогичной предложенной проф. А.Я. Боярским [10]:

$$I_K = \frac{\sum_j i_{kj} \cdot p_j \cdot q_{1j}}{\sum_j p_j q_{1j}}$$

где q_{ij} — фактически оказанный объем услуг в натуральном выражении в сопоставимых единицах измерения (грузооборот либо пассажирооборот) по каждому виду транспорта по всем предприятиям транспортного комплекса региона в анализируемом периоде;

p_j — цены, принятые в качестве сопоставимых для оценки каждого вида транспортных услуг по каждому виду транспорта по всем предприятиям транспортного комплекса;

k_j — индивидуальные индексы качества по всем видам транспортных услуг, определяемые как отношения фактического уровня качества к уровню, принятому за базу (фактическому в базисном периоде или плановому).

Сводный индекс качества имеет форму взвешенной средней арифметической из индивидуальных индексов. Поэтому для каждого вида транспортных услуг можно использовать свои, специфические показатели уровня его качества. Если предположить, что экономико-статистическое измерение качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона целесообразно проводить по разным компонентам потенциала и разным видам транспорта, то появляется возможность разработать программу экономико-статистического исследования качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона, которая включает следующие этапы:

ЭТАП 1. Разработка программы статистического наблюдения за качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса в процессе разработки инвестиционной политики, а также при ее реализации с учетом специфики вида транспорта и/или компоненты инвестиционного потенциала.

ЭТАП 2. Организация и проведение статистического наблюдения за качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона.

ЭТАП 3. Статистико-математическая обработка полученных результатов наблюдения в целях вычисления обобщающих показателей, построения регрессионных уравнений и расчета коэффициентов корреляции.

ЭТАП 4. Организация периодического учета качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса для прогнозирования его нового (желаемого) качества на основе использования полученных регрессионных уравнений связи отдельных параметров качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона.

ЭТАП 5. Разработка рекомендаций по использованию экономических показателей качества в системе управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса.

Тем не менее, даже с учетом указанных моментов экономико-статистическая оценка качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса связана с целым рядом трудностей. Во-первых, качество инвестиционного потенциала находит свое выражение во многих показателях, что актуализирует вопрос о разработке интегральных показателей, позволяющих производить однозначную его оценку. Во-вторых, в целом оно может быть определено качеством его отдельных компонент, не равнозначных друг другу по влиянию на качество производимой продукции (предоставляемых услуг). Поэтому необходимо отражение в общей оценке качества инвестиционного потенциала характеристик его отдельных компонент в соответствии с их спецификой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балакирева О.В., Матвеева Л.Г. Управление инновационным потенциалом региона: методологические основы, концепция, инструментарий. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
2. Дружинин А.Г. Юг России конца XX — начала XXI в. (экономико-географические аспекты). Ростов-н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2005.
3. Кетова Н.П., Соловейкина М.П. Экономический рост: возможности и границы в трансформирующейся экономике России (методология и теория анализа). Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
4. Колесников Ю.С., Кетова Н.П., Дружинин А.Г., Овчинников В.Н. Юг России на рубеже III тысячелетия: теория, ресурсы, проблемы, приоритеты. Ростов н/Д.: Изд-во РГУ, 2000.
5. Матвеева Л.Г. Оценка потенциала интегрированных форм предпринимательства: региональный аспект. Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2000.
6. Состояние научно-технического потенциала в субъектах Российской Федерации и его роль в решении социально-экономических проблем. Материалы парламентских соглашений от 12 ноября 1999 года // Регионоведение. 2000. № 1. С. 289–309.
7. Степанов А.Я., Иванова Н.В. Категория «потенциал» в экономике. М., 2002.
8. Суспицын С.А. Потенциал и ограничения пространственных трансформаций в экономике России // Регион: экономика и социология. 2004. № 4.
9. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне / Под ред. В.В. Бандурина. М.: Буквица, 2001.
10. Якушев Я.Ф. Этапы статистического анализа качества производства и реализации продукции // www.cfin.ru.

ФОРМИРОВАНИЕ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЯМИ РЕГИОНА

ДЖАМОЛДИНОВА Л.А.,

старший преподаватель

Государственный нефтяной институт имени академика М.Д. Миллионщикова,
Чеченская Республика, 364052, г. Грозный, ул. К. Цеткин, д. 1453

Рассмотрены особенности формирования холдинговых структур, виды интеграции, а также их роль в обеспечении конкурентоспособности экономики.

Ключевые слова: холдинговые компании; вертикальная интеграция; горизонтальная интеграция; конгломератная интеграция.

The features of forming of holdings structures, types of integration, also their role, are considered in providing of competitiveness of economy.

Keywords: holdings companies; vertical integration; horizontal integration; conglomerate integration.

Коды классификатора JEL: R11, R38.

В развитом рыночном хозяйстве большое распространение и немалое значение имеют всевозможные объединения компаний, в которых одна компания так или иначе контролирует деятельность других компаний или специально создает их. Речь идет о холдингах, финансово-промышленных и банковских группах и других объединениях компаний.

Российский бизнес достиг стадии зрелости, когда вопрос о холдинговых фирмах стал актуален для самых широких кругов отечественных предпринимателей. Растет число не только средних, но и крупных холдингов. В форме холдинга функционируют многие быстро растущие частные компании. Они все активнее выходят на отраслевой и общероссийский уровень. Такие «новые холдинги» — наиболее динамичные и перспективные сегменты отечественного бизнеса [1].

Однако в силу того, что холдинги — довольно молодое явление в российской экономике, их правовой статус, процесс создания и функционирования до сих пор четко не определены на законодательном уровне.

Процессы холдингизации в нашей стране протекают в условиях слабости банковского и фондового рынков и направлены на создание эффективной системы функционирования капитала, прежде всего, в реальном секторе экономики.

Концентрация и централизация капитала в крупных холдингах создают благоприятные условия для централизованного управления их финансовыми ресурсами, защиты прав участников (акционеров), четкого разграничения ответственности участников и руководителей структур холдинговых объединений, использования современных методов привлечения капитала с рынка ценных бумаг. С помощью интегрированных холдинговых структур обеспечивается устойчивость экономического сотрудничества и конкуренции в макроэкономике. Холдинговые структуры одновременно ослабляют и позиции теневой экономики, и возможности для государственного вмешательства в рыночные отношения [4].

В частности, осуществление инвестиционного прорыва, крайне необходимого для подъема национальной экономики, становится возможным благодаря холдинговым компаниям. И на сегодня это действительно вполне реальный и эффективный способ концентрации и использования инвестиционных ресурсов. Холдинговые компании выступают защитниками интересов не только своих акционеров и дочерних фирм, но и поставщиков и потребителей, всех субъектов взаимодействия.

Следует отметить, что холдинговые компании не только содействуют реальным процессам развития рыночной экономики, но и сами заинтересованы в макроэкономической стабилизации. Ориентируясь на повышение устойчивости своей деятельности и адаптации к изменяющейся внешней среде, они осуществляют конструктивные изменения в формах экономического и общего управления, стремясь к установлению устойчивых связей с хозяйствующими субъектами и становясь, таким образом, определенными «зонами экономической стабильности» [2].

Несмотря на эти обстоятельства, холдинговые компании способны активно заниматься инновационной деятельностью в разных отраслях экономики.

Благодаря собственной организационной структуре и формам управления холдинги обладают определенной гибкостью и способностью оперативного реагирования на изменение внешней среды. Их достоинства несомненны, как для деятельности интегрированной холдинговой структуры в целом, так и для входящих в его состав дочерних фирм.

Однако потребность в достижении большей устойчивости может приводить к излишней централизации в системе управления, что негативно сказывается на деятельности самих холдингов и на возможности их позитивного влияния на дальнейшее развитие рыночной экономики.

Судить о степени эффективности какой-либо из существующих моделей формирования интегрированных холдинговых структур достаточно сложно с позиции достижения народно-хозяйственной эффективности производства [3].

Интеграционные процессы, развиваясь по разным направлениям, предполагают вертикальную или горизонтальную схему консолидации. По самой своей сути процесс интеграции приводит к укрупнению компаний, действующих на рынке. Интеграция может осуществляться в различных формах.

В зависимости от формы слияния различают три вида интеграции: вертикальную, горизонтальную и конгломератную (диверсифицированную). При вертикальной интеграции производственные процессы объединены в одной компании и следуют один за другим. К вертикальной интеграции компании прибегают, как правило, для сокращения транзакционных издержек.

К горизонтальной интеграции относятся слияния компаний, занимающихся производством однотипной конечной продукции. Основными причинами, побуждающими компании объединяться горизонтально, выступают получение эффекта от роста масштаба производства, размеров компании, увеличение своей доли на рынке.

Горизонтальная интеграция позволяет сокращать средние издержки на производство продукции и в этом отношении она может быть выгодна в социальном плане. Однако, с другой стороны, горизонтальное слияние приводит к сокращению числа предприятий, действующих на рынке, усилению монополистических тенденций в отрасли, что сопровождается социальными издержками от такой интеграции.

Конгломератной (диверсифицированной) интеграцией считается объединение в единую структуру компаний различных отраслей хозяйства.

В некотором смысле конгломератные слияния схожи с горизонтальными, так как в обоих случаях объединяются производства готовой продукции, однако здесь эти продукты разной отраслевой принадлежности [5].

Конгломератные структуры порой более предпочтительны из-за циклического характера спроса на некоторые виды продукции: в течение какого-то времени спрос нарастает, держится на достаточно высоком уровне, затем спадает, находится какое-то время в пассивном состоянии, затем снова начинает нарастать и т.д.

В итоге, конгломератное объединение позволяет в значительной степени выровнять поток денежных поступлений, повысить финансовую устойчивость входящих в нее структурных единиц (дочерних компаний) и получить доступ к инвестиционным ресурсам на финансовом рынке.

Деятельность крупных промышленных объединений в значительно большей степени, чем других хозяйствующих субъектов, находится под вниманием и контролем органов государственного управления как на федеральном уровне, так и на региональном.

Фактором, негативно влияющим на деятельность корпоративных структур, является двойственная позиция государства, которое, с одной стороны, выступает как собственник, с другой стороны, выполняет контролирующие, регулирующие и фискальные функции.

Государственное регулирование с использованием системы налогообложения способно оказывать влияние на выбор холдингом форм, способов и механизмов координации деятельности дочерних компаний для достижения целей и решения задач, установленных владельцами холдинга.

Отдельный круг проблем связан с необходимостью четкого разграничения полномочий между федеральным центром и регионами при формировании межрегиональных холдингов.

Эти проблемы обостряются тем, что, во-первых, соглашения с субъектами Российской Федерации в значительной мере индивидуальны для каждого региона, а во-вторых, обычно не содержат положений по процедурам разрешения возникающих противоречий.

Особенности формирования и развития отечественных интегрированных структур обусловили масштабное участие государства в их капитале. В то же время эффективность использования государством этой собственности крайне низка. Основными причинами являются: отсутствие стратегии работы с государственными пакетами акций корпоративных структур, созданных при участии государства; недостатки института представителей государства в управляющих и контролирующих органах в этих структурах.

Наличие сектора крупных многоотраслевых холдинговых объединений, в рамках которого достигается растущая концентрация промышленного капитала, инвестиционных ресурсов, наукоемких технологий и высококвалифицированных кадров во многом определяет конкурентоспособность экономики. Такой

корпоративный сектор со временем должен стать базисом современной российской экономики, поэтому его укрепление отвечает интересам не только частного бизнеса, но и государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бажанов С. Интеграция российского и международного финансовых рынков. СПб.: КультИнформПресс. 2005.
2. Байнина Н.И. Кредитование инвестиционных проектов // Автореф. на соиск. учен. степ. к.э.н. СПб.: СПбГУЭФ, 2005.
3. Гуриев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. Корпоративное управление в российской промышленности. М., 2003.
4. Дементьев В.Е. ФПГ как институциональная «отдушина» российских реформ // Эволюционная экономика: проблемы и противоречия теории и практики. М: Институт экономики РАН, 2001.
5. Матыцын А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика. М., 2002.

МОБИЛИЗАЦИОННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМИРОВАНИЯ БЕЗДЕФИЦИТНОГО БЮДЖЕТА РЕГИОНА

ТОКАЕВ Н.Х.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
Россия, 362025, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

Раскрываются вопросы формирования параметров бездефицитного регионального бюджета, факторы условия и ограничения его использования. Обоснован критерий качественного перехода к региональному бездефицитному бюджету, обоснованно его стимулирующее значение для обеспечения экономического роста в регионе и формирования собственных доходов.

Ключевые слова: бюджет, дефицит, бездефицитность, доходы, расходы, экономический рост, экономическое развитие, бюджетная политика, регион.

Presents issues of forming a deficit-free parameters of the regional budget, the conditions and factors limiting its use. The criterion is grounded qualitative transition to a regional balanced budget, reasonable value for its stimulating economic growth in the region and the formation of their own revenues.

Keywords: budget, deficit, deficit-free, income, expenditure, economic growth, economic development, fiscal policies, the region.

Коды классификатора JEL: R51.

Бездефицитный бюджет означает соответствие расходов сформированным в бюджете доходам. Поскольку бюджет формируется на определенный период (год, три года), возникает проблема сбалансированности бюджетных доходов и расходов в указанный период. При возникновении проблем нехватки доходов, как правило, есть разные варианты покрытия расходов, если они принимаются (утверждаются) соответствующими органами власти. Принятые к исполнению, но не имеющие для покрытия расходы, формируют дефицит бюджета, требующий мобилизации дополнительных доходов. Если таковые не находятся, тогда надо отказываться от дефицита или под него занимать чужие деньги. Заимствованные бюджетом деньги превращаются в долги, и их, рано или поздно, надо возвращать, исполнив условия заимствования.

В бюджетной практике регионов, а тем более ранее дотационных, бездефицитный бюджет — явление чрезвычайно редкое. Скажем прямо, такая практика будет трудно реализуемой, хотя в целом и приемлемой по ряду принципиальных соображений, например, для РСО-Алания (в республике намечена реализация бездефицитного бюджета на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов). Рост бюджетных расходов, как известно, имеет соответствующие темпы ограничения, и здесь проблематика определяется не только социальной нагрузкой на бюджеты. В последние годы, как нами оценивается, существенно обострилась проблема определения и решения вопросов целесообразности стимулирования экономического роста в регионах, в том числе и на основе повышения уровня и эффективности предоставления бюджетами общественных благ. В то же время систематическое увеличение бюджетных долгов (заимствований) не стало стимулом активизации (мобилизации) экономического роста, роста доходов региона. В такой ситуации переход на бездефицитный бюджет может стать своеобразным институциональным «локомотивом» экономического роста в республике.

Безусловно, специфика и сложность перехода отдельных регионов к бездефицитному бюджету вызывают разные суждения, оценки и даже пересуды, лоббистские действия. Но это, во-первых, надо делать открыто, а во-вторых, с серьезной доказательной базой. Замораживать эту проблематику нельзя, а изучать и принимать необходимые решения надо. В данном контексте приведем несколько соображений, исходя из обобщений материалов по РСО-Алания.

Во-первых, в проблематике перехода к бездефицитному бюджету в регионе обоснованность вытекает из корректности понимания решаемых бюджетами социальных задач. Чрезмерный акцент на социальной направленности решаемых бюджетами (республиканским и местными) задач создает условия определенного недоосмысления наиважнейших экономических проблем роста и развития. Социальная ориентированность и исполнение бюджетов имеет исключительно важное значение для регионов, но не следует забывать, что в 98-99 процентах социальные вопросы решаются экономически. Недоучет этого феномена чреват серьезными отрицательными последствиями для экономического развития и, как следствие, социального тоже.

Во-вторых, как показывает практика РСО-Алания, адекватность разрабатываемых подходов к бездефицитному региональному бюджету предполагает, по-меньшей мере, учет ряда существенных составляющих самой региональной бюджетной практики. Например, четкое выделение критерия в качестве перехода к бездефицитности. Обозначим возможный набор критериев. Если за главное брать проблематику: накопившихся регионом долгов (их на сегодня накопилось почти на пять миллиардов рублей в РСО-Алания, при общей сумме бюджетных доходов около 14 млрд рублей); дальнейшей недопустимости возникновения новых долгов и их накопление; наращивания собственных доходов и ликвидацию федеральной дотационности; стабильности и устойчивости выполнения социальных обязательств; необходимости введения предельных ограничений в расходовании средств и определении бюджетных ассигнований.

На наш взгляд, чрезмерный акцент на исполнении социальных обязательств при неполной ясности и прозрачности формирования таковых в регионах и их административных образованиях имеет место. Однако надо расширить в этом направлении представления и конкретизировать их содержание в следующих аспектах: провести классификацию социальных обязательств бюджетов; уточнить их перечень (состав); оценить и переоценить нормативы расходов по имеющимся социальным обязательствам; еще раз уточнить приоритеты предоставления социальных благ, учитывая, что в прошлые периоды они определились нечетко, необоснованно, а временами были слишком изменчивы (причины были разные).

В постановке задач перехода к бездефицитному региональному бюджету все эти вопросы приобретают качественно другое звучание и значение. В принципе недопустимо, чтобы опять в бюджеты регионов и местных органов на 2011–2013 гг. закладывалась идея проведения поддерживающей социальной политики, вместо развивающейся и улучшающейся на основе экономического роста. Есть опасность, что дефицитный бюджет будет способствовать усилению решений фискальных властей, а своеобразным прикрытием при этом, естественно, становится постановка задач не регионального экономического роста, а необходимость исполнения далеко не обоснованных социальных обязательств бюджетами. Однако неприятие системных мер оценки и переоценки социальных обязательств бюджета не даст возможности изменения функциональной структуры расходов региональных и муниципальных бюджетов, в том числе в части децентрализации отдельных видов инвестиционных расходов.

Декларирование в рамках бюджетной политики 2011–2013 годов задач ограничения (ликвидации) размера бюджетного дефицита в целях обеспечения финансовой стабильности и устойчивости выполнения социальных обязательств в последующие годы с пониманием воспринимается нами [1]. Стоит, однако, уточнить, что постановка задач об ограничении размеров бюджетного дефицита — это одно, а его ликвидация — совершенно другое дело. Цели перехода к бездефицитному бюджету в регионах имеют особый смысл для экономического развития. Если «поработать» несколько лет на бездефицитном бюджете, то отпадут не только наблюдаемые иждивенческие экономические настроения регионов, но и почистятся «хвосты» убыточности предприятий (их, например, в РСО-Алания более 50%), произойдет необходимая переоценка предельных объемов расходов бюджетов и предельных объемов бюджетных ассигнований по главным распорядителям средств регионального бюджета.

Подчеркнем еще раз, что при переходе к бездефицитному бюджету в регионах устанавливаются более жесткие ограничения расходов. Но это должно сопровождаться обеспечением реструктуризации и оптимизации бюджетной сети. Все это правильно, и здесь спорить не приходится с разработчиками бюджетных документов, аккумулирующих в себе условия перехода к бездефицитному бюджету. В то же время возникает ряд дополнительных вопросов. Во-первых, насколько верна постановка вопроса об оптимизации бюджетной сети, например, в РСО-Алания исходя из целей сокращения расходов на ее содержание в 3%? (таковы имеющиеся расчеты). Здесь же возникает вопрос: откуда берется эта цифра, почему не на 5–10%? От 3% идти к сокращению сети или наоборот — проценты надо выводить от оценки эффективности функционирования различных структур бюджетной сети? В значительной степени эти вопросы связаны с прозрачностью исполняемых полномочий в бюджетной сфере, с изменениями в правовом положении государственных и муниципальных учреждений и, самое главное, с оценкой качества и эффективности предоставляемых услуг в бюджетной сфере.

Переход к бездефицитному региональному бюджету постепенно становится обязательным условием регулирования межбюджетных отношений в нашей стране [2]. Это нашло отражение и в основных направлениях бюджетной и налоговой политики РСО-Алания на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов, где четко обозначено, что межбюджетные трансферты из федерального бюджета будут выделяться при условии соблюдения установленных Правительством Российской Федерации нормативов формирования расходов на содержание органов государственной власти РСО-Алания. Отметим в этой связи, что институты власти в республике действительно имеют жесткую зависимость от бюджетных расходов. Вместе с тем, возникает задача непростых сокращений управленческого аппарата власти в регионах, на местах. Нам представляется, что результаты деятельности институциональной составляющей власти регионов необходимо моделировать с учетом показателей экономического роста и развития. Неучтенность таких показателей порождает различные кривотолки относительно функций властей и той отдачи, которую регионы имеют от деятельности структур власти. Необходимо разрабатывать и использовать механизм такой задействованности властных структур, в рамках которого утверждаются принципы субсидарности, подотчетности и транспарентности. Сошлемся на такую практику, когда в РСО-Алания предполагается сокращение численности республиканских государственных служащих в течение 2011–2013 годов на

20 процентов и с сохранением до 30 процентов расчетной экономики по фонду оплаты труда в распоряжении соответствующих органов государственной власти, но это может остаться решением в пределах «как в прошлые периоды», если не сработает вышеуказанный механизм задействованности власти. Надо полагать, что управленческая государственная власть региона должна быть особо заинтересована в переходе к бездефицитному бюджету.

Считаем наиважнейшей задачей перехода к бездефицитному бюджету в регионе решение проблем их соучастия в различных федеральных целевых программах. Эту проблематику не следует отдавать в главный и в полной мере ведомствам в регионах, даже если они отвечают за расходы по тем или иным направлениям. Есть опасность ведомственного безразличия к исполнению указанных программ при возрастающей их роли в целом для экономики регионов, ее местных территорий. Как правило, федеральные целевые программы предполагают софинансирование. У отдельных ведомств регионов чаще всего средства на эти цели не находятся, и тем самым теряются важнейшие источники привлечения ресурсов. В этой связи необходимо, как бы это не было трудно, проблематику софинансирования выводить в особое положение бездефицитного регионального бюджета, одновременно не связывая ее только с дефицитностью. Мы являемся сторонниками более серьезного осмысления проблематики софинансирования в условиях перехода к бездефицитному бюджету. Софинансированием можно решать множество региональных задач, в том числе и в сфере не только собственно инвестиционной деятельности, но и социальной практики. Софинансирование, если примет системный характер, будет способствовать укреплению позиций устойчивости в формировании доходной базы и доходного потенциала регионов, их местных территорий.

Без наращивания собственной доходной базы отдельный регион не сможет перейти к бездефицитному бюджету. В этом контексте, разумеется, надо больше усилий прилагать в поиске дополнительных доходных источников, не теряя при этом известные и апробированные возможности. Потеря доходов каждый раз будет оборачиваться усложнением бюджетных отношений, будет расти вероятность увеличения долгов, нарушатся принципы бюджетной отдачи. Такую практику невозможно изменить только путем использования инструментов, противодействующих уклонению от уплаты налоговых и неналоговых доходов. Как хорошо известно, в большинстве регионов РФ меры принудительного взыскания задолженности в бюджеты весьма выборочны и часто малоэффективны. Здесь расширенный перечень вопросов, так как многие объекты не могут по существу обеспечить бюджетные платежи. Контроль над платежами в бюджеты надо усиливать и здесь сомнений нет, но главный вопрос находится в наращивании собственного доходного потенциала регионов.

Отметим также, что рыночные условия экономической деятельности создают определенные свободы для маневра экономической деятельности. Этим, естественно, надо уметь пользоваться. Например, во многих регионах отсутствует предпринимательская культура, предпринимательский профессионализм. Удивительно слабо развивается корпоративная культура, культура организационно и экономически совместных объединенных действий, а рынок этого требует и требует по многим соображениям, в том числе, экономическим, в силу ограниченности ресурсов. Необходимо ставить эту проблему через призму оценки промышленного развития и промышленной политики регионов. Такая постановка задачи экономического развития региона, на наш взгляд, является важной и своевременной: многие промышленные предприятия надо закрывать, надо банкротить. Кто-то может не принять по ложным соображениям эту идею, но зря. Лежащие заводы не должны, во-первых, отсасывать бюджетные средства регионов. Во-вторых, необходимость остановки таких предприятий обуславливается причиной высокой степени их износа и разрушенности. В-третьих, определяющее значение имеет освобождение земельных площадей таких предприятий и дальнейшая целесообразность их эффективного использования.

Программные задачи промышленного развития регионов, безусловно, следует рассматривать с позиции защиты и развития наукоемких производств. Однако есть и задачи текущего увеличения объемов производимой в регионах промышленной продукции. Сложности состоят в нехватке региональных финансовых ресурсов для целей проводимой промышленной политики, но ее привязанность должна быть не только к собственным финансовым возможностям регионов, что можно вписать и в процесс перехода к бездефицитному бюджету. По нашим расчетам возможности реализации промышленной политики в РСО-Алания на 50% зависят от науки, на 30% — от умения организовывать производство и на 20% — от управления. Наукоемкая промышленная политика способна обеспечить экономический рост с развитием. Другое дело, что показатели роста могут быть ниже, но у них, как правило, перспектива лучше. Развитие экономики начинается тогда, когда идет обновление продукции, мощностей, их расширение. Самое главное, когда идет технологическое обновление на основе модернизации и инноваций.

Для РСО-Алания важно учитывать следующее: когда имеет место экономический рост, тогда в самой экономике (в ее производственной составляющей) появляется необходимость инвестиций. Реальное освоение инвестиций обеспечивает развитие экономики. Кроме того, появляется новое качество экономического развития на основе его сбалансированного равновесного состояния. Однако в РСО-Алания процесс возврата к равновесному состоянию экономического развития — сложный в силу наличия незагруженных, но наличествующих мощностей. С последними можно добиться некоторых показателей экономического роста, но без развития экономики. Существенно, что с позиции стратегического развития и перехода к бездефицитному бюджету нельзя в регионах сохранять заводы высокотратные (прожорливые), энергетически и экологически губительные. Эти заводы имеют право исчезнуть, уступить место современным

в технологическом и продуктивном отношении. Необходимо создавать, налаживать сверхэффективные (пусть даже небольшие) производства.

Практическое состояние многих производств в РСО-Алания позволяет сделать и следующие обобщения и выводы, которые характерны и для других регионов. В ряде отраслей экономики наблюдается тенденция останавливающегося экономического роста, т.е. производство продукции увеличивается (или может), но ее реализация уменьшается, цены тоже падают (или стабилизируются, даже растут), но экономического развития нет. Разумеется, такие процессы дезорганизуют производства, они начинают терять доходы, перспективы. Приведем пример: спиртоводочные заводы РСО-Алания. Здесь очень существенным является потеря объемов за 2008-2010 гг. производимой продукции и резкое снижение показателей реализации, в том числе и доходов. Одним из классических примеров «восстанавливающего экономического роста» и отсутствия развития является нынешнее состояние данной отрасли.

Наши оценки проблем алкогольной отрасли РСО-Алания (как части перерабатывающей) можно изложить через призму перехода к бездефицитному бюджету следующим образом. Во-первых, возникает проблема переоценки производственных мощностей, видов производимой продукции, ее структуры и т.д. Во-вторых, необходимо уточнить степень конкурентоспособности рынка и его возможности к реализации производимой продукции. В данном направлении в последнее время тенденции поменялись, в частности, занятые на рынке товаропроизводители стали получать разнорядные преференции (причин много и их надо знать, учитывать полнее), особенно в продажах продукции. В-третьих, сложилась ситуация, когда антимонопольное регулирование в России чрезмерно автономно по отношению к производителям алкогольной продукции как в РСО-Алания, так и в стране в целом.

На наш взгляд, потребность в антимонопольном регулировании спиртоводочного производства и реализации продукции растет и будет возрастать в силу причин: падения доходов, скрываемости доходов, разросшейся бесконтрольности качества производимой продукции, обостряющихся проблем затрат (на затратах надо систематически экономить, но этого часто нет). В таком наборе созревших проблем, как показывает практика, государственные органы управления до последнего времени больше выделяли скрываемость доходов, сильно влияющую на формирование бюджетных доходов. Вместе с тем, представляется, что так нельзя, так как должна работать система и в ее центре — конкурентные преимущества. Антимонопольное регулирование, в том числе и контроль над доходами и их скрываемостью, крайне необходимо, но надо поднимать эффективность организации антимонопольной регуляции. Нельзя увлекаться монополизмом в организации роста цен и, тем более, огосударствлением этой сферы.

Формы обособленного государственного интереса к доходам сферы производства алкогольной продукции стали себя проявлять сильнее, и это подтверждается в последние годы опытом РСО-Алания, теряющей в результате значительные доходы. Так, например, хорошо известно, что маневры вокруг скрываемости доходов привели к тому, что в 2008 году в РСО-Алания акцизов было собрано на 955 млн рублей (к 2007 году 89% и к утвержденному бюджетному плану — 46%). И это в качестве собственных доходов. В 2009 году акцизов было собрано примерно на 1 млрд рублей, что в сопоставимых ценах было на 8,6% меньше, чем в 2008 году. Еще одна цифра: удельный вес реализации алкогольных напитков в обороте розничной торговли составил 3%, что также меньше, чем в 2008 году. Такие тенденции еще более усложнились в 2010 году.

Естественно, такие тенденции как относительно, так и абсолютно нежелательны и требуют к себе пристального внимания с позиции перспективы развития отрасли. Скажем так, организация антимонопольного регулирования алкогольного рынка является одной из сложнейших задач, но для РСО-Алания это имеет кратное значение с позиции уровня конкуренции, степени развитости территориальных сегментов рынка формирования доходов и осуществления контроля над доходами. Повышенные с 1 января 2010 года цены на алкогольную продукцию, как показывает практика, не позволяют производителям продукции присваивать выигрыш от этого, так как многие из них вынуждены сокращать объемы, делать левую и некачественную продукцию. Надо активнее и результативнее наработать на инициативность товаропроизводителей алкогольной продукции, а иначе, будут большие потери.

Безусловно, маневрирование в сфере экономической и бюджетной практики допустимо, но у него существуют жесткие ограничения и возможности значительных потерь. Развивающаяся экономика является необходимостью, а ее результаты — условием стабильной и достойной жизни. Недооценивать особенности и трудности экономического развития не следует, опасно и вредно. Переоценивать — тоже. Однако самым серьезным образом надо относиться к успокоительной позиции в оценке экономических процессов. Истинное значение имеет критическое осмысление складывающейся практики, ее тенденций и закономерностей. Особенно, когда республика вынуждена переходить на бездефицитную бюджетную практику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2011–2013 годах // Финансы. 2010. № 7.
2. Постановление ГД ФС РФ от 20.10.2010 № 4264 ГД «О принятии в первом чтении проекта Федерального закона № 433091-5 «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» и об основных характеристиках федерального бюджета».

ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ КОМПЛЕКСАМИ

ТАЗБИЕВА А.А.,

старший преподаватель,
Грозненский государственный нефтяной институт
им. акад. М.Д. Миллионщикова,
364052, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. К. Цеткин, д. 1453;

ДАЦАЕВА Р.Ш.,

ассистент,
Грозненский государственный нефтяной институт им. акад. М.Д. Миллионщикова,
364052, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. К. Цеткин, д. 1453

В статье рассмотрены особенности модернизации в системе стратегического управления региональными производственными комплексами.

Ключевые слова: стратегия; управление; развитие; модернизация; производственный комплекс; регион.

The article describes the features of modernization in the strategic management of regional industrial complexes.

Keywords: strategy, management, development, modernization, industrial complex, region.

Коды классификатора JEL: R32, R38.

С 2008 года в Чеченской республике осуществляются всевозможные меры по более полной загрузке мощностей предприятий, обновлению материально-технической базы отрасли, расширению сырьевой базы на основе кооперации с сельскохозяйственным производством, собственной системы заготовок сырья на местах.

Сегодня разрабатывается комплексный план организационно-технических мероприятий по модернизации и техническому перевооружению предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности КБР на период до 2013 года.

По мере развития предприятий промышленности производство материальных ценностей делается менее зависимым от затрачиваемого труда, чем от машин и механизмов, производительная сила которых зависит от общего состояния науки, степени развития технологии и применения науки к производству. Человек является лишь надзирателем и регулятором процесса производства. Поэтому рабочий помещает теперь не между собой и предметом труда видоизмененный предмет природы, а между собой и неорганической природой, которой он овладевает, — естественный процесс, преобразуемый им в промышленный. Он становится рядом с процессом, вместо того, чтобы быть его главным агентом. В этом преобразовании ни тот непосредственный труд, который выполняется самим человеком, ни то время, которое он трудится, а усвоение своей собственной, всеобщей производительной силы, его понимание природы и овладение, благодаря его существованию, в качестве общественного тела, одним словом, развитие индивида — вот что выступает в качестве основного устоя производства и богатства

В настоящее время, в условиях сильного физического и морального старения основных производственных фондов, ведущими формами развития предприятий, в частности — пищевой промышленности, становится техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий, а в центр экономической политики ставится рост технического уровня, характеризующий как раз степень замещения человеческого фактора производства техническим [4].

Непосредственным результатом технического перевооружения производства является замена и обновление старой техники — новой, т. е. имеющей большую технико-экономическую эффективность. Последняя является следствием более высокого технического уровня новой техники. Поэтому показателем

степени технического перевооружения может служить не коэффициент обновления парка оборудования, а рост технического уровня производства в результате этого обновления. Более высокий технический уровень производства проявляется в способности производить продукцию в заданном объеме и нужного качества с затратами не выше (а даже значительно ниже) среднеотраслевых или по сравнению с ведущими конкурентами. Более высокий технический уровень выступает источником более рационального использования ресурсов и интенсификации производства вообще. Определение и оценка технического уровня производства выступает важнейшим исходным элементом формирования программы технического перевооружения действующего производства, в которые, в качестве первоочередных, должны быть включены объекты, не соответствующие заданным техническим, экономическим, социальным, организационным и иным требованиям.

Под техническим уровнем производства понимается достигнутая в каждый данный исторический момент степень развития или совершенствования средств производства, воплощающая в себе достижения науки и техники и наиболее полно отвечающая социально-экономическим требованиям к качеству производственной и природной среды [1].

Технический уровень производства является опосредствующим фактором влияния НТП на социально-экономические результаты производства. Если упрощенно принять отношение производительности труда на лучших достигнутых в мировой практике производствах к средней производительности аналогичных производств национального хозяйства, то можно сделать вывод, что уровень отставания для различных отечественных отраслей пищевой промышленности неодинаков.

К новой технике мы относим в данном случае технику, имеющую более высокую технико-экономическую эффективность по сравнению со средним уровнем ранее установленной или заменяемой техники. Реализация эффекта новой техники происходит за счет более высокого технического уровня.

Наибольший рост технического уровня производства обеспечивается внедрением новейшей техники. К ней мы относим технику, имеющую технический уровень, соответствующий передовым мировым стандартам на данные виды технологического оборудования. Ускорение научно-технического прогресса и диверсификация областей внедрения достижений науки и техники в производство привели к тому, что новейшей может быть, как правило, лишь техника, использующая новые технологические принципы. Элементы новой техники, в отличие от лишь улучшающих существующую технологию производства изобретений, можно назвать изобретениями, революционизирующими производство.

В настоящее время в России необходимым направлением развития пищевой промышленности является создание таких предприятий, чей технический и организационный уровень будет опережать средний современный, по крайней мере, на несколько лет. В новейшей технике и технологии таких предприятий должны реализовываться имеющиеся предположения о дальнейших путях технического прогресса в этой области производства (отрасли), проверяться на практике новые принципы, им должны быть приданы заводские конструкторские и научные подразделения, способные на опережение технической мысли своего времени. Некоторое повышение по сравнению со среднеотраслевыми затратами себестоимости продукции на таких предприятиях будущего неизбежно, но оно будет компенсировано ускорением технического перевооружения других производств за счет нахождения оптимальных путей развития.

В качестве одного из основных направлений технической политики предприятия в наше время выступает повышение мощности новой техники, идущей на техническое перевооружение, что позволяет за счет их большей автоматизированности и производительности значительно сократить удельные инвестиции, повысить производительность труда и снизить себестоимость продукции.

Рост технического уровня устанавливаемого оборудования приводит с комплексом других мероприятий, входящих в программы технического перевооружения предприятий пищевой промышленности, к повышению технического уровня действующего производства. Вместе с тем, в экономической литературе до сих пор еще не сложилось однозначное мнение по вопросу определения (оценки) технического уровня установленного оборудования и производства. Наиболее полно позволяет оценить технический уровень производства система показателей, включающая как натуральные, так и стоимостные (или синтетические) показатели. При этом из общего ряда показателей должен быть выделен интегральный (или главный) показатель технического уровня производства, применение его позволяло бы судить о техническом уровне производства по предприятию в целом. Такой интегральный показатель позволит однозначно оценить технический уровень целого производства суммированием (или другими математическими действиями) показателей технического уровня отдельных участков данного производства. Кроме того, интегральный показатель должен позволять сравнить технический уровень совершенно разных производств, выделить наиболее отсталый по техническому уровню (а значит требующий реконструкции) участок в технологической цепи производства на данном предприятии. В комплексности и последовательности рассмотрения проявляется схожесть значения интегральной оценки технического уровня с методами и целями функционально-стоимостного анализа образования себестоимости продукции, который получил большое распространение в последнее время [3]. Поэтому при предварительном ориентировании направления дальнейшей разработки необходимо признать, что в методологическом отношении в качестве интегрального показателя технического уровня производства должен применяться один из показателей производительности труда. Мы основываем это утверждение

на следующих двух основных положениях, вытекающих из многосторонности задач, ставящихся перед выбором интегрального показателя технического уровня производства.

Первое положение заключается в том, что на современном этапе развития производства основным направлением технического прогресса является внедрение ресурсо- и трудосберегающих технологий. Кроме того, элементами производительных сил являются средства производства и трудящиеся-производители материальных благ. Интегральный показатель технического уровня должен позволять судить хотя бы приблизительно о соотношении основных элементов производительных сил. Поскольку техника является активной составляющей средств производства, то изменения в объемах живого труда в сторону уменьшения предполагают возрастание значения техники и объемов ее использования т. е. позволяет судить о технической вооруженности труда [3].

Второе положение заключается в том, что целью всякого производства является получение определенной прибыли, и поэтому в каждом из показателей, характеризующих эффективность производства, должны быть отражены результаты производства, т. е. то, ради чего, собственно, осуществляется производство. Поскольку интегральный показатель технического уровня производства должен свидетельствовать о влиянии соотношения факторов производства (техники и живого труда) на результаты производства, постольку мы склонны считать, что показателем технического уровня производства могла бы служить одна из модификаций производительности труда. При разработке методологического подхода к интегральной экономической оценке технического уровня производства следует исходить из того, что одной из кардинальных проблем ускорения научно-технического прогресса является экономия затрат живого и овеществленного труда, или, говоря иначе, степень замещения живого труда овеществленным. В конечном счете, экономия от повышения технического уровня производства выражается в социально-экономическом эффекте, т. е. в экономии полных затрат труда на заданный полезный результат.

Решение о техническом перевооружении предприятия может быть принято только на основе изучения его технического уровня производства и экономического потенциала, ибо техническое перевооружение производства становится эффективным только в случае, если технический уровень и экономические показатели существующего производства оказываются ниже тех возможностей, которые могут быть обеспечены созданной и изготавливаемой новой техникой. Необходимо организовать управление техническим уровнем производства на основе результатов его технико-экономической оценки. Этого рода проблема усложняется отсутствием методов определения технико-экономической эффективности технического перевооружения производства и использования конкретного оборудования, а также отсутствием методики оценки социально-экономической эффективности технического перевооружения действующих предприятий.

Рассмотрим еще одну исключительно важную проблему технического перевооружения действующего производства, а именно; проблему выбора оборудования и технологии, позволяющих осуществить перевооружение на новой (более высокой) технической основе.

На наш взгляд, методы выбора экономически эффективного оборудования должны соответствовать задачам, обусловленным уровням и этапам технической подготовки действующего производства.

Рост производительности нового оборудования сопровождается параллельным (и часто не оправданным) ростом стоимости оборудования, но не всегда рост производительности полностью используется, что приводит к существенным экономическим потерям. К примеру, такая ситуация наблюдалась в 90-е годы на государственных предприятиях в России, когда внедрение новой техники существенно снижало фондоотдачу. Причин здесь две: неверное определение границ эффективного применения технического перевооружения потребителем новой техники и несоответствие объемов выпуска потребности рынка [2].

Определение границ экономически эффективного использования новой техники в процессе технического перевооружения производства представляет собой частный случай определения границ экономически эффективного использования оборудования. Оно представляет собой определение максимальных и минимальных значений интервалов изменения объемов производства, в котором применение данной новой техники обеспечивает снижение затрат по сравнению с действующим производством.

Экономическая сущность технического перевооружения как способа внедрения новой техники объективно обусловлена рядом важнейших обстоятельств:

- техническое перевооружение действующего производства выступает и как метод обновления основных производственных фондов. При этом обновляются не все основные производственные фонды предприятий, а главным образом, их активная часть. Далее, обновлению подвергаются не единичные экземпляры машин и оборудования, а их комплексы, участки, цеха, включая объекты заводской инфраструктуры;
- техническое перевооружение производства находит свое конечное выражение в повышении его технического уровня, что приводит к повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- существенным преимуществом и важной особенностью технического перевооружения действующего производства является ускорение процесса внедрения новой техники, что должно найти свое отражение в повышении окупаемости инвестиционных вложений.

Техническое перевооружение действующего производства направлено не только на решение технико-экономических задач, но и на улучшение как качества производимой продукции, так и производственной и

природной среды, а также на достижение других социальных результатов, методы экономической оценки которых (при условии, что такая оценка вообще возможна) исключительно сложны [1].

При оценке экономической эффективности технического перевооружения производства правильным, на наш взгляд, является требование учета в расчетах эффективности технического перевооружения его социальных результатов — улучшение качества производственной и природной среды.

В настоящее время темпы технического перевооружения предприятий пищевой промышленности напрямую зависят от объема инвестиций по всем направлениям инвестирования в основные фонды этих предприятий. И в целом, динамичность и эффективность развития экономики любой страны во многом зависят от величины инвестиций, направленных на расширение существующих производственных мощностей, их реконструкцию на современном научно-техническом уровне, создание производств, выпускающих продукцию с новыми потребительскими свойствами.

Потребность реального сектора региональной экономики в инвестициях растет, и в настоящее время нехватка инвестиций стала основным препятствием на пути экономического роста, парализующим многие реальные для регионов России направления реструктуризации экономики, повышение конкурентоспособности товаров и услуг.

На данный момент абсолютное большинство предприятий пищевой промышленности ощущают значительную нехватку основных производственных фондов. Научно-технический, прежде всего инновационный, потенциал военно-промышленного комплекса (ВПК) в «доперестроечный» период прирастал (в значительной мере за счет использования зарубежных технологий), тогда как прирост производственного аппарата гражданского сектора страны имел в основном технологически экстенсивный характер [3].

С началом перехода на рыночную экономику произошли многочисленные негативные для предприятий пищевой промышленности преобразования. В их числе либерализация цен, резкий отказ от государственного инвестирования и централизованного распределения ресурсов, всплеск инфляции и соответствующее обесценение оборотных средств предприятий, сбережений населения, открытие внутреннего рынка для импортных товаров. Эти изменения, во-первых, обнажили неконкурентоспособность подавляющего большинства продовольственных товаров российского производства и, во-вторых, привели к явной нехватке у большинства товаропроизводителей собственных средств для финансирования необходимых мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению их производственного аппарата.

Соответственно без значительных инвестиций в основные фонды предприятий промышленности, в том числе, и в техническое перевооружение, невозможно решить такую существенную проблему, как повышение конкурентоспособности отечественного производителя до мирового уровня. Инвестиции для реализации этой цели должны привлекаться за счет всех возможных источников финансирования [4].

Одним из важнейших источников финансирования технического перевооружения промышленности являются собственные средства предприятий. Однако необходимо отметить, что масштабные вложения собственных средств предприятий в техническое перевооружение и реконструкцию реального сектора экономики возможны лишь при изменении государственной экономической политики от преимущественно фискальной по отношению к предприятиям реального сектора к стимулирующей стремления предприятий пищевой промышленности к повышению конкурентоспособности, в том числе, средствами государственной инвестиционной поддержки.

В итоге, основная роль в ускорении процесса технического перевооружения промышленных предприятий принадлежит государству. В связи с этим, приоритетами государственной инвестиционной политики в современных условиях должны стать содействие **коренной модернизации** производства и его структурной перестройке, повышению конкурентоспособности обрабатывающего сектора промышленности, ускоренному инвестиционному развитию секторов «новой экономики» (прежде всего, становлению инновационных и информационных отраслей), формированию нового технологического облика национального хозяйства.

В свою очередь, для достижения указанных целей государственной инвестиционной политики требуется осуществление комплекса мер по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране в целом и в регионах, в частности: поддержки инвестиционных инициатив рыночного сектора экономики, формирования законодательных и институциональных условий хозяйственной деятельности частных инвесторов, адекватных современным требованиям рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Ф.Р., Раевский С.В. Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе. М.: Экономика, 2007.
2. Кукура С.П. Теория корпоративного управления. М.: Экономика, 2006.
3. Мисаков В.С. Методологические аспекты территориального экономического развития. Нальчик: ЗАО «Насып», 2008.
4. Черкесов С.Х. Сущность и содержание стратегического управления на перерабатывающем предприятии // Методы и способы формирования конкурентных преимуществ. Ч. 2. М.: МАКБ. 2008. С. 157–161.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА

СКОРИКОВА И. С. ,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
Россия, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37 а;

КАНКУЛОВА М. З.,

соискатель,
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова»,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

ЦАЛИЕВА О.Т.,

соискатель
ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова»,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а

В статье обозначены и проанализированы основные институциональные факторы, способствующие становлению и развитию экономического роста региона, основанные на использовании конкурентных преимуществ региона.

Ключевые слова: регион; региональная специфика; институциональная система; экономическая среда; конкурентоспособности.

The paper identified and analyzed the main institutional factors that contribute to the establishment and development of economic growth in the region, based on the use of competitive advantages in the region.

Keywords: region; regional specificity; the institutional framework; economic environment; competitive.

Коды классификатора JEL: R11, R38.

Выделение региона как самостоятельного экономического субъекта обусловлено рядом объективных причин [3]. Во-первых, на региональном уровне все основные факторы социально-экономического развития образуют единый комплекс. Во-вторых, любой проект (в том числе общегосударственного значения) реализуется на определенной территории в заданных условиях внешнего окружения по отношению к проекту, что требует обязательного учета региональной специфики (традиций, социальных особенностей, экологии и др.). В-третьих, на уровне федерации невозможно координировать и контролировать реализацию проектов, которые не являются стратегическими с общегосударственных позиций. В-четвертых, успех любого проекта обусловлен поддержкой со стороны региональных, и в частности муниципальных, властей. В-пятых, различные субъекты федерации весьма сильно различаются по своему природному, научно-производственному и человеческому потенциалу, что способствует формированию на уровне регионов вполне определенных приоритетов социально-экономического развития и требований к формированию региональных проектов и программ, направленных на достижение целей и решение задач конкретного региона [1].

Постараемся определить основные группы факторов, способствующих становлению региона как самостоятельного экономического субъекта.

1) *Наличие в общеэкономических интересах особого (регионального) интереса*, под которым понимается «совокупность экономических интересов различных групп населения, проживающих в данном регионе или имеющих здесь какую-либо собственность» [2].

Регион как субъект особых (региональных) интересов может быть представлен в лице носителей, выразителей и исполнителей интересов.

Носителями региональных интересов являются социальные группы, выделяемые по различным признакам: имущественному, профессиональному, отраслевому, возрастному, по уровню доходов и др.

В качестве выразителей региональных интересов выступают специализированные организации, объединяющие отдельных носителей экономических интересов, как например, профсоюзы, политические партии, общественные объединения и т.д.

И, наконец, в роли исполнителей региональных интересов предстают региональные органы власти, ответственные за разработку и осуществление экономической и социальной политики региона.

Необходимо отметить, что исследованию сущности регионального интереса уделено недостаточно внимания в экономической науке. Тем не менее, региональные (или территориальные) интересы существуют так же объективно, как и интересы отдельных отраслей хозяйства, трудовых коллективов предприятий, и отражают реальные условия, мотивы и механизмы действий населения, проживающего в конкретном регионе.

Региональный (или территориальный) интерес — ключевое понятие, необходимое для характеристики тенденций развития региона, что обуславливает значительную трансформацию всей системы региональных экономических исследований. Его применение предполагает выявление и изучение субъектов различных интересов (экономических и политических), анализ их объективного положения, а также перспектив и направлений формирования и трансформации групп интересов.

В ходе исследования экономисты выделяют ряд групп социогенных факторов, к которым относятся:

- 1) накопленный человеческий капитал региона;
- 2) инновационная мобильность региона;
- 3) инвестиционные ресурсы региона;
- 4) накопленный физический капитал (распределение капитала по отраслям и его соответствие структуре спроса, интенсивность обновления основных фондов и др.);
- 5) инфраструктурные факторы (транспортная, производственная, социальная и информационная инфраструктура);
- 6) экологические факторы;
- 7) факторы связей (наличие конкурентных кластеров в регионе, уровень международной интеграции и кооперации региона);
- 8) символический капитал региона;
- 9) мировые и национальные условия хозяйствования.

Обладание данными факторами является необходимым, но недостаточным условием экономического успеха в конкурентной борьбе. Для эффективного их использования необходимо наличие соответствующей и институциональной среды. Именно она выступает фундаментальной основой региональной конкурентоспособности, а степень ее развитости определяет способность остальных условий конкурентоспособности трансформироваться в конкурентные преимущества.

Наша аргументация строится на следующих доводах. Согласно постулатам современного институционализма, деятельность всех социальных субъектов происходит на равных полях общественных действий: экономическом, политическом и социокультурном. Каждое из них индуцирует свои собственные «правила игры» или ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми и называются институтами. Именно они задают структуру побудительных мотивов, стимулов человеческого взаимодействия — будь то в экономике, политике или социальной сфере. Выделяют два основных уровня институциональной системы: формальные правила и неформальные ограничения; а также механизмы принуждения, обеспечивающие их соблюдение. Формальные правила обычно действуют в виде конституций, кодексов, законов и иных писанных норм поведения людей и организаций, они утверждаются конкретными полномочными органами и документально фиксируются в виде правовых актов или коммерческих контрактов (на уровне компаний). В отличие от них неформальные правила выступают в виде традиций, обычаев, привычек и общепринятых стереотипов поведения. Они чаще всего документально не оформлены и соблюдение их в большей степени опирается на «... социальный капитал, имеющий в своей основе доверие и репутацию участников рынка» [2].

Неформальные правила часто непрозрачны для наблюдателей и нередко остаются вне поля зрения. Они гораздо более глубоко пронизывают экономические отношения, чем нормы писаного права и отношения собственности.

Полагаем, что в России, где всегда было очень сильно влияние идеологических, религиозных, морально-этических факторов на личность и хозяйственную деятельность, значение неформальных правил еще более значимо.

Фундаментом неформальных правил выступают культурные традиции и обычаи, прочно укорененные в сознании людей и «основанные на памяти прошлого». Воспроизводство устойчивых практик поведения на этом институциональном уровне во многом связано с особенностями стиля жизни, способами восприятия информации, религиозными убеждениями и многим другим.

Формальные правила допускают резкую одномоментную ломку путем принятия соответствующих политических и юридических решений (русская практика убедительно свидетельствует об этом).

Неформальные же институты, отражающие социокультурную сущность и специфику экономических отношений авторов, меняются чрезвычайно медленно. Люди и организации стремятся, как правило, сохранять устоявшиеся стереотипы, стиль своего поведения в изменяющейся экономической среде, создаваемой новыми формальными нормами и ограничениями. Резкое изменение экономической среды, не сопровождаемое усилиями по легитимизации новых правил и обеспечению их поддержки широкими слоями населения, неизменно приводит к появлению «институциональных разрывов» и, как следствие, ухудшению общей экономической ситуации.

Совокупность действующих в обществе институтов формирует специфическое институциональное поле. Причем, для каждой социально-экономической системы, имеющей свойственное лишь ей одной институциональное поле, характерна собственная траектория развития.

Ключевая роль институтов в социально-экономическом процессе связана с тем, что они, в первую очередь, определяют уровень транзакционных издержек в экономике, т.е. издержек, связанных с заключением и исполнением рыночных контрактов и защитой прав собственности. Наилучшие стимулы к эффективному использованию ресурсов создаются в условиях, когда права собственности четко определены и надежно защищены и транзакционные издержки, которые осуществляются для спецификации и защиты подобных прав, являются общественно полезными и производительными. Транзакционные издержки экономических агентов, связанные с получением доступа к ресурсам и правами собственности на них (проявляющимися в форме регистрации предприятия, получения права на аренду помещений и др.); связанные с получением права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование и сертификация деятельности и др.); направленные на поддержание деловых отношений и применение санкций, являются непроизводительными и влекут за собой потери в благосостоянии общества. Следовательно, уменьшение транзакций иных издержек ведет к уменьшению общей суммы затрат предприятия на выпуск продукции и росту ее конкурентоспособности [2].

Однако возможности минимизации транзакционных издержек во многом определены состоянием целого комплекса институтов, как формальных: качеством правовых норм российского и регионального законодательства, эффективностью правоохранительной системы, процедурами принятия политических решений; так и неформальных: правилами поведения тех или иных социальных групп, нелегальными механизмами защиты и перераспределения прав собственности, неписаными нормами бизнес-этики и многим др.

Факторами устойчивого экономического роста (как одного из главных критериев конкурентоспособности) традиционно выступают технический прогресс, человеческий капитал и экономия на масштабе производства. Однако перечисленные факторы не единственны, так как если бы это было так, то рост давно бы уже стал повсеместен, и все, что нужно было бы делать обществам для достижения этой цели — это инвестировать в технологии и знания.

Нацеленность экономических авторов на инновации определяется, прежде всего, институтами [1, 3]. Для кардинального улучшения технологических инноваций и стране, являющихся главным условием национальной и региональной конкурентоспособности, требуется устойчиво высокий рост экономики и длительные горизонты производственного планирования, а нестабильность и недоверие экономических агентов к государственной власти и проводимой им политики приводит к короткому периоду прогнозирования и, следовательно, доминированию в экономике краткосрочных интересов.

В мире успехи многих стран обычно объясняют институциональной структурой прозападного типа. Согласно ей провозглашается примат институтов, обеспечивающих естественные права индивидов, а именно — институт частной собственности и институт представительной демократии. Есть авторы, которые справедливо критикуют незыблемость двух этих институтов, но даже они признают, что если права собственности не будут четко определены, то снижается эффективность использования предмета собственности. Отсюда следует, что договариваться и делить права собственности необходимо до начала их использования. Итак, четкая спецификация прав собственности и жесткая их защита — это обязательное условие устойчивого экономического роста.

Основанием истинности нашего суждения о главенстве и преимуществе институциональных факторов в их общем ряду, является и то, что неформальные правила (традиции, привычки, всякого рода социальные условности) определяют образ мышления, системы взаимодействия между людьми, способность к обучению и приобретению знаний, т. е. все то, что является элементами социального капитала.

Для раскрытия основополагающей роли институциональных факторов в развитии регионов нам представляется важным классифицировать институты, формирующие институциональную среду региона и прокомментировать, какую функцию они выполняют с точки зрения достижения регионом устойчивого экономического роста и благосостояния граждан — главных критериев конкурентоспособности.

Основу типологии и классификации институтов формирует определенная система критериев. Один из подходов к классификации институтов в отечественной экономической науке был представлен Г.Б. Клейнером, предложившим различать институты в зависимости от их носителей — множеств субъектов или систем, которые охвачены или могут подлежать охвату институтами. Соответственно он выделяет институты макроэкономические, определяющие протекание макроэкономических процессов; микроэко-

номические, относящиеся к принятию решений при взаимодействии предприятий; наноэкономические, определяющие социально-экономическое поведение индивидов.

В рамках системного подхода, акцентирующего внимание исследователей на качестве целостных институциональных систем, выделяют институты базовые (формирующие ядро институциональной системы) и вспомогательные (определяющих периферию).

ЛИТЕРАТУРА

1. Львов Д.С. Путь в XXI в.: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999.
2. Мисаков В.С., Уянаев Б.Б. Методологические проблемы территориального экономического развития. Нальчик, Изд-во ЗАО «Насып», 2008.
3. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука, 2004.

ТЕХНОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И РОСТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

КРАВЦОВА Т.В.,

аспирант,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
e-mail: tata-administration@rambler.ru

В статье исследована социальная ответственность бизнеса региона, проанализирован механизм ее формирования и развития в условиях финансово-экономического кризиса, рассмотрены отличительные черты технологии социального инвестирования от традиционной и стратегической благотворительности. Определен залог успеха корпоративных социальных программ, разрабатываемых и реализующихся в режиме социального партнерства.

Ключевые слова: социальная ответственность; концепция института социальной ответственности; социальное инвестирование; корпоративные социальные программы.

This article presents the research of the social responsibility of business in the region, and mechanism of the formation and development of the social responsibility of business in the state of financial and economic crisis is analyzed. The distinctive features, which differentiate the technology of social investment from the traditional and strategic charity aid, are taken into consideration. The guarantee of success of the corporate social programs which are developed and realized in social partnership is determined.

Keywords: social responsibility of business; concept of the institution of social responsibility; social investment; corporate social programs.

Коды классификатора JEL: M14.

Организационно-экономические формы корпоративного бизнес-сообщества — как по своей природе, так и институционально, — неразрывно связаны с эволюционным развитием фирмы/предприятия, нацеленным на достижение и экономической, и социальной эффективности. Организационное развитие бизнес-структур испытывает потребность в сотрудничестве, инновационности, высокой степени управления изменениями, стратегическом управлении внешней средой, сбалансированности бюджета на базе симбиоза элементов корпоративной культуры — культуры личности и, как результат, культуры социальной ответственности бизнеса, предусматривающей продуцирование последним классических экономических, а также социальных эффектов. К концу XX века, по сути, сложились две модели развития концепции корпоративной социальной ответственности: «европейская», с доминирующей ролью государства, и «американская», где большую часть социальных функций берут сами компании и корпоративные системы [1].

При этом содержание стратегии социальной ответственности бизнеса включает уровни и формы реализации социальной ответственности и совокупность соответствующих социальных инвестиций, — как на микроуровне (разработка социальных пакетов для работников и их семей; повышение квалификации работников; развитие корпоративной культуры; развитие отношений с профсоюзами и советами трудовых коллективов; переосмысление отечественного опыта заключения коллективных договоров, разработки и реализации планов социально-экономического развития предприятий, шефства как избирательных целевых социальных вложений), так и на мезо- (участие бизнеса совместно с органами власти в разработке и реализации проектов и программ регионального развития; совместно с НКО участие в системной благотворительности, спонсорстве; возможность создания региональных фондов социально-экономического развития), и макроуровне [1].

Внедрение и соблюдение принципов социальной ответственности является в долгосрочной перспективе способом ведения бизнеса, а в краткосрочной перспективе — одним из инструментов, помогающих достижению поставленной цели (увеличению доходов компании и улучшению жизни социума). Социально ответственный бизнес имеет более благоприятные долгосрочные перспективы. Улучшение жизни людей в определенном регионе выгодно предприятию даже просто самим участием в общественной жизни. В более благополучном с социальной точки зрения обществе благоприятнее и условия для бизнеса. Кроме

того, у поставщиков и других контрагентов формируется более привлекательный образ предприятия. Поэтому, даже если краткосрочные издержки на социальную активность высоки, в долгосрочной перспективе они могут стабилизировать прибыль. Необходимо структурировать внедрение и взаимодействие институтов формирования и развития социальной ответственности бизнеса в регионе.

Для реализации структурного взаимодействия институтов формирования и развития социальной ответственности бизнеса региона (см. рис.) необходимо развивать теорию мотивации и управления регионом в целом и управлением хозяйствующими субъектами в частности. Это позволит в дальнейшем определить стратегические ориентиры воздействия властных структур на бизнес, действующий в регионе, и создать трехпараметричную систему взаимодействия в координатах «власть — бизнес — общество».

Для того чтобы механизм формирования и развития социальной ответственности бизнеса региона в условиях кризиса заработал, необходимо выработать концепцию становления института социальной ответственности бизнеса и миссию корпоративной социальной ответственности бизнеса региона.

При создании концепции института социальной ответственности бизнеса региона, с целью формирования условий для трехстороннего взаимодействия государства, бизнеса и общества, необходимо проведение законодательных и институциональных реформ. Без этих ключевых составляющих полноценное развитие информационного общества, которое в конечном итоге ведет к развитию в социально-экономической сфере, создает условия конкурентоспособности региона, невозможно. Информационное общество по своей природе является глобальным явлением не только по географическим или даже геополитическим понятиям, но и потому, что вокруг его построения объединяются представители всех общественных секторов — государства, бизнеса, общества.



Рис. Структурное взаимодействие институтов формирования и развития социальной ответственности бизнеса региона в условиях финансово-экономического кризиса

Соответственно, и сам процесс такой консолидации приносит свои результаты: исключает доминантность или же, наоборот, приводит к угнетению прав или интересов любой из заинтересованных сторон.

Сегодня уже очевиден тот факт, что формирование информационного общества в регионе должно осуществляться на основе адекватного институционального обеспечения его развития. Эффективное функционирование современной экономики, построенной на знаниях и широком использовании информационных технологий, возможно только в условиях существования надлежащей нормативно-правовой базы. Ввиду стратегической важности, масштабности, межотраслевого характера проблематики развития информационного общества, а также необходимости в максимально короткое время принимать решения и эффективно их использовать, необходимо развивать специальную институциональную систему. Инсти-

туциональные предпосылки оказывают решающее влияние на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок.

Одной из основных проблем обеспечения устойчивого развития в условиях кризиса на региональном уровне является необходимость построения системы управления бизнесом, реализующей такие механизмы, которые смогут обеспечить эффективное развитие экономики и социальной сферы. Для этого необходимо сформировать условия для трехстороннего взаимодействия государства, бизнеса и общества, выработать институциональное и информационное обеспечение, закрепить нормативно-правовую базу социальной ответственности бизнеса региона в рамках стандартов социальной ответственности.

При этом целесообразно продумать основные шаги в управлении мотивацией менеджмента хозяйствующих субъектов региона в направлении повышения их социальной ответственности в условиях кризиса.

Региональное развитие подразумевает взаимодействие с местным сообществом, которое в рамках стратегии социальной ответственности представлено следующими группами:

- ❖ Региональные клиенты/ контрагенты (существующие и потенциальные);
- ❖ Местные органы самоуправления и регулирующие органы;
- ❖ Местные общественные организации;
- ❖ Население территорий.

В вопросах взаимоотношений с местным сообществом компании необходимо действовать в следующих направлениях:

- ◆ Диалог с сообществом по вопросам деятельности Банка в регионах;
- ◆ Ответственное финансирование;
- ◆ Спонсорство / благотворительность.

Практика взаимоотношений бизнеса и власти в социальной сфере сложна и разнообразна — от «добровольно-принудительной благотворительности» до социального партнерства. Четко прослеживается связь между характером взаимодействия бизнеса, государственной власти и местного самоуправления, с одной стороны, и уровнем развития социальной ответственности бизнеса — с другой. Опыт последних лет показал, что любые формы диктата — будь то диктат власти или диктат корпорации — нежизнеспособны. «Добровольно-вынужденная» благотворительность, как и содержание «городов при заводах» отличаются крайне низкой эффективностью затрат на социальные нужды [2].

Наиболее перспективным направлением повышения уровня социальной ответственности бизнеса региона, обеспечивающим высокий уровень мотивации хозяйствующих субъектов к реализации социальных программ, на наш взгляд, является технология социального инвестирования, существенно отличающаяся от привычных видов традиционной и стратегической благотворительности (см. табл.).

Отличительными характеристиками социального инвестирования являются [3] :

- Создание устойчивого финансирования в долгосрочном периоде (программы микрокредитования, обеспечивающие возвратность инвестиций компаний и прирост за счет выплаты процентов по кредитам; вложение инвестиций в фонд, который финансирует грантовые программы из процента на инвестированный капитал; приращение ресурса за счет вклада со стороны грантополучателей (долевое финансирование)).
- Выбор направления финансирования, которое позволяет поддерживать не отдельную проектную идею, а «машину» по производству проектных идей.
- Выбор грантополучателя/партнера с проверенной репутацией и через партнерство, совместная разработка и реализация социальных программ.

Социальные программы бизнеса, направленные на развитие территорий присутствия, более эффективными может сделать, во-первых, ориентация на достижение значимого социального результата при соблюдении бизнес-интересов компании или так называемого «бизнес-эффекта».

В данном случае «бизнес-эффект» понимается как польза, которую реализация благотворительных и социальных программ приносит основной деятельности компании.

Во-вторых, разработка и реализация социальной программы в результате совместной работы компании, органов государственной власти и регионального самоуправления, а не в качестве отклика на «просьбы из территорий».

Объединение интересов и ресурсов способствует выработке согласованной стратегии органов власти и бизнеса в решении социальных проблем, в привлечении экспертов в сферу регионального управления и социально-экономического развития и способствует внедрению инновационных подходов при разработке и реализации проектов и программ.

В-третьих, использование комплексного инновационного подхода, направленность на поддержку новых социальных технологий и структурных реформ в социальной сфере, а не покрытие административных расходов или прямые доплаты к заработной плате сотрудникам бюджетной сферы позволит вывести региональные проекты на качественно новый уровень развития.

В-четвертых, использование современных механизмов управления, прежде всего конкурсное распределение средств, доленое финансирование, мониторинг и оценка социальных и экономических результатов, позволит отобрать наиболее эффективные и актуальные проекты, повысить мотивацию участников за счет привлечения собственных средств и контролировать запланированные ход реализации проекта и результаты.

Таблица

Отличительные черты технологии социального инвестирования от традиционной и стратегической благотворительности¹

	Традиционная благотворительность	Стратегическая благотворительность	Социальное инвестирование
Мотивация	Бескорыстие и желание помочь	Долгосрочный интерес компании, основанный на потребностях сообщества	Долгосрочный интерес компании, интегрирующий интересы компании и потребности местных сообществ
Инициатива	Реакция на запрос, удовлетворение всех запросов	Отбор лучших заявок из числа поданных, руководство внутренними стандартами финансирования компании	Опережающая инициатива компании, связанная с интересами основной деятельности, условия финансирования и критерии отбора доступны
Критерии отбора благополучателей	Желание руководства	Учет интересов благополучателей, социальная эффективность	Социальная эффективность и бизнес-выгода
Связь с основной деятельностью	Не связана	Связана опосредованно	Интегрирована в основную деятельность компании
Управляющая структура	Высшее руководство компании, часто действующее не от лица компании, а от собственного имени	Отдел, специализирующийся на разработке и реализации социальных и благотворительных программ	Специализированный отдел, в совет которого входят сотрудники основных направлений компании (маркетинг, управление персоналом, финансы, стратегическое планирование и др.)
Ресурсы	Деньги, материальные ресурсы	Деньги, материальные ресурсы, труд волонтеров	Объединение ресурсов компании (деньги, материальные ресурсы), ресурсов партнеров и требование долевого финансирования от получателя средств
Частота реализации	Разовая помощь	Программный подход	Стратегический подход
Используемые механизмы финансирования	Благотворительные пожертвования, спонсорство	Конкурсное финансирование. Отсутствует требование долевого финансирования. Грантовые программы не связаны с основной деятельностью	Социальное партнерство Конкурсное финансирование, ориентация на программы высокой эффективности — Наличие требования долевого финансирования — Портфельное инвестирование
Выгода для компании	Отсутствует	Компания не придает значения существованию бизнес-выгоды, не управляют ею и не оценивают	Бизнес-выгода управляема, измерима

Со стороны компании меры, реализуемые в рамках социальной ответственности посредством технологии социальных инвестиций, могут отражаться в собственных социальных программах и публиковаться в виде социальной отчетности. Это позволяет выявлять преимущества внедрения стратегии социальной ответственности:

- Систематизация управления проектами и обеспечение связи реализуемых программ со стратегией компании;
- Систематизация взаимодействия с заинтересованными сторонами с целью рационального использования имеющихся ресурсов компании;
- Поддержка принятия управленческих решений путем усовершенствования системы внутренней нефинансовой отчетности;
- Повышение информационной открытости компании, укрепление ее репутации на российском и международном рынках, в т.ч. через совершенствование системы внешней нефинансовой отчетности;
- Укрепление доверия со стороны заинтересованных сторон в регионе в процессе региональной экспансии;
- Улучшение имиджа компании;
- Содействие реализации бизнес-стратегии компании.

¹ Составлено автором по: Симпсон С., Туркин С. «Социальное измерение в бизнесе: Бизнес, общество, власть». Некоммерческое партнерство «Социальные инвестиции», Москва, 2001.

Наибольшей эффективностью отличаются корпоративные социальные программы, которые разрабатываются и реализуются в режиме социального партнерства и учитывают интересы сотрудников компании и жителей городов, где развивается бизнес. Залогом успеха таких программ являются следующие:

- Четкое формулирование собственной стратегии и отказ от финансирования «просьб из региона». Разработка и реализация программ социальной направленности в результате совместной работы компании, органов государственной власти и местного самоуправления, независимых консультантов.
- Ориентация на достижение значимого социального результата при соблюдении деловых интересов компании.
- Направленность на поддержку новых социальных технологий и реформ в социальной сфере, а не на строительство и содержание объектов «соцкультбыта».
- Использование современных механизмов управления, а именно — конкурсного распределения средств, долевого финансирования, внедрения мониторинга и оценки социальных и экономических результатов. Это позволяет отобрать наиболее эффективные и актуальные проекты, повысить мотивацию участников за счет привлечения собственных средств, контролировать реализацию и результаты проекта.

Весь комплекс работ по разработке и внедрению стратегии развития бизнеса можно условно разбить на следующие крупные этапы:

- ◆ анализ инвестиционной привлекательности отрасли;
- ◆ разработка сценарного прогноза развития отрасли;
- ◆ прогноз изменения конъюнктуры спроса и предложения на внутренних и внешних рынках; анализ конкурентной позиции компании в отрасли (прочности бизнеса);
- ◆ финансовая оценка стратегических альтернатив; формирование образа будущего компании; разработка стратегических целей и задач; комплекс работ по внедрению стратегии.

Выбор общей стратегии развития и соответствующих функциональных стратегий невозможен без точного соотнесения факторов внешней среды и перспективного потенциала отраслевой корпорации с имеющимися ресурсами и действующей системой управления. При этом проводится классификация и оценка следующих сочетаний агрегированных факторов внешней и внутренней среды:

- определение ориентиров стратегического развития;
- выделение существенных ограничений стратегического развития;
- выделение потенциальных стратегических преимуществ.

При проектировании комплексных программ менеджмента компании, предприятия или организации необходимо учитывать тенденции развития бизнеса региона, его сильные и слабые стороны, имеющиеся возможности и угрозы и множество других факторов, воздействующих на внутреннюю и внешнюю среду.

Таким образом, взаимодействие бизнеса и органов региональной власти может либо поддерживать индифферентность и бюрократизм последних, либо приносить в социальную сферу недостающие ей принципы эффективного управления. Использование бизнесом и органами власти преимуществ совместной работы и принятие, с одной стороны, инвестиционного подхода к финансированию социальной сферы, а с другой стороны, инновационного подхода к управлению муниципальными программами, приведут к повышению эффективности совместных действий в улучшении социальной сферы территорий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авадаева И.В. Развитие институтов корпоративной социальной ответственности на микро - и мезоэкономических уровнях: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007.
2. Андрунакиевич А.Н. Социальная ответственность бизнеса: теория и российская практика // Государственное управление. Электронный вестник. 2008. № 15.
3. Симпсон С., Туркин С. Социальное измерение в бизнесе: бизнес, общество, власть. М., 2001.

ПОВЫШЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ РОЛИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

БАШОРОВ А.А.,

старший преподаватель,
Кабардино-Балкарский государственный университет им.Х.М. Бербекова,
e-mail: bashoroff@mail.ru

Статья посвящена основным задачам и направлениям модернизации Северо-Кавказского федерального округа. Отмечается, что предложенный в проекте стратегии развития СКФО комплекс мер недостаточен и необходимо искать дополнительные пути модернизации региональной экономики. Обосновывается целесообразность расширения прав собственности местных органов власти с целью получения дополнительных доходов в бюджеты для увеличения темпов социально-экономического развития территорий субъектов округа.

Ключевые слова: региональная экономика; стратегии социально-экономического развития СКФО; дифференциация уровня производства валового регионального продукта; муниципальная собственность.

The article is devoted to the fundamental problems and directions of modernization of the North Caucasus federal district. It is noted that proposed in the draft strategy of North Caucasus federal district set of measures is inadequate and must seek additional ways to modernize the regional economy. Expanding the property rights of local authorities with a view to generating additional income in the budgets to increase the pace of socio-economic development of subjects of district territories is justified.

Keywords: regional economy; the strategy of socio-economic development of the North Caucasus Federal District; the differentiation level of gross regional product, municipal property.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

Глубокое понимание современной экономической ситуации и принципов функционирования российских регионов является неотъемлемой частью процесса современной модернизации государства. В частности, должное внимание необходимо уделять системному кризису, в который были ввергнуты народнохозяйственные комплексы отдельных территорий во время перехода от командно-административного уклада к рыночному хозяйствованию, что вызвало разрушение хозяйственных связей и структуры экономики.

Произошедшая дезинтеграция экономического пространства привела к тому, что различные регионы имели разные стартовые позиции в новых условиях ведения хозяйства. Так, в Московской и Петербургской агломерациях постепенно был реализован первый этап приватизации, что позволило заниматься развитием сервисной деятельности, создающей высокую добавочную стоимость. Тем не менее, эффект «базы» привел к тому, что даже внутри наиболее развитого Центрального экономического района существуют области, хозяйства которых носят депрессивный характер (например, Ивановская область, где происходит сокращение преобладающей отрасли — текстильной, что вызывает снижение финансовой самостоятельности региона и повышение социальной напряженности). Очень сложная ситуация, ведущая к ежегодному увеличению разрыва в уровне социально-экономического благополучия в сравнении с развитыми территориями страны, наблюдается в экономике почти всей зоны Севера, во многих районах Урала, Сибири, Дальнего Востока и Северного Кавказа.

В этом контексте создание Северо-Кавказского федерального округа ориентировано на подъем хозяйственного развития самых отстающих по основным макроэкономическим параметрам субъектов федерации. По мнению некоторых экспертов, данный шаг был направлен в сторону начала новой кавказской политики, заключающейся в решении таких специфических проблем Северного Кавказа, как экстремизм, клановость, низкий уровень социально-экономического развития территорий и т.п. [2].

При этом, важным фактором, определяющим возможность и темп перехода России от положения страны со средним уровнем доходов к положению страны с высоким уровнем доходов населения, является ре-

гиональная организация экономической деятельности. Это происходит потому, что для успешного развития необходима не только структурная перестройка экономики, но и территориальная трансформация.

Государственная политика может способствовать рыночным процессам изменения регионального распределения экономической деятельности в России, обеспечивая при этом доступ к базовым благам и социальным услугам на всей ее огромной территории. Необходимо добиться повышения территориальной эффективности, которая, как правило, связана с усилением процессов агломерации, миграции и специализации, и, главное, без усиления территориальных диспропорций в социальной сфере.

Используя факторы экономии от масштаба и выгоды от экономической концентрации для повышения производительности и глобальной конкурентоспособности, государство может реализовывать социальную политику, направленную на выравнивание территорий по уровню жизни и социальным стандартам. Выравнивание условий предоставления базовых благ и социальных услуг, наличие устойчивых, разнообразных и гибких мер регулирования рынков земли и недвижимости, а также рынков труда являются институциональной и системной основой политики, которая может привести к более равномерному распределению доходов и социальных услуг.

В то же время требуется активная экономическая политика на региональном уровне, позволяющая использовать преимущества глобализации и модернизации для повышения уровня жизни населения в регионах. Основы такой политики должны исходить из потенциальных возможностей самих регионов, что позволяет выработать стратегию устойчивого и сбалансированного развития.

Правительство РФ утвердило Комплексную стратегию развития СКФО, содержащую три базовых сценария развития: инерционный, базовый и оптимальный. При этом в стратегии было предложено реализовать оптимальный сценарий, осуществление которого должно проходить в два этапа:

- 2010–2012 годы — начало реализации проектов по улучшению инвестиционного климата на территории округа;
- 2013–2025 годы — фаза активного роста экономики всех субъектов СКФО.

В Стратегии было отмечено, что в 2008 году доходы консолидированных бюджетов субъектов составили 163,3 млрд руб., что на 8,7 млрд руб. больше расходов. Однако основным источником доходов являлись безвозмездные поступления из федерального бюджета. Так, во всех региональных бюджетах округа данные средства составляли более половины доходов (в Чеченской Республике и Республике Ингушетия — 91%), кроме Ставропольского края (35%). При этом из всего объема налогов, собираемых в стране, на долю округа приходилось только лишь 1,18%, что в совокупности указывает на крайне низкую эффективность использования средств, поступающих из федерального бюджета.

В связи с этим в Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года предусмотрены ряд направлений, цель которых заключается в содержательной модернизации экономик всех субъектов округа. Этими направлениями должны стать развитие туризма, транспортной инфраструктуры, энергетики, банковской системы.

Авторы Стратегии предполагают, что прежде всего основной упор в социальной экономической модернизации СКФО следует делать на развитие туристско-рекреационного комплекса. В частности развивать направления лечебно-оздоровительного (КМВ, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария), горного (Архыз, Приэльбрусье, Матлас, Мамисон, Ведучи) и пляжного туризма (Каспийское побережье).

Также важной частью модернизации хозяйственного комплекса СКФО является развитие транспортной инфраструктуры между городами округа (например, Псемен — Черниговская — Дагомыс с целью создания Транскавказского туристического маршрута Владикавказ — Анапа), строительство дорог, ведущих в Закавказские и Ближневосточные страны в целях расширения внешних торгово-экономических связей, строительство морских вокзалов и портопунктов от Махачкалы до Дербента для расширения сети водного транспорта.

В Стратегии отмечается наличие серьезных проблем, связанных с высокой степенью износа электрических сетей (порядка 60–70%), обосновывается необходимость строительства гидроэнергогенерирующего узла в Республике Дагестан и снижение сверхнормативных потерь электроэнергии в Чеченской Республике.

Кроме того, в субъектах СКФО предполагается модернизировать финансовую инфраструктуру. В частности речь идет о банковской системе. Так, при реализации стратегии развития округа предполагается увеличить число банков, полагая, что эта мера выступит катализатором темпов роста реального сектора экономики. Предусматривается установление более низких норм в отношении объема собственного капитала. Однако необходимо понимать, что подобные действия могут существенно снизить устойчивость банковского сектора к негативным конъюнктурным и кризисным явлениям на территории СКФО.

Для реализации Стратегии предлагается учреждение северокавказского института развития, основанного на принципах Внешэкономбанка (ВЭБ), наблюдательный совет которого сформировать из федеральных и региональных чиновников, а также бизнесменов. В предложенном варианте говорится о том, что капитал

северокавказского института развития можно формировать за счет средств ВЭБ России, крупнейших российских банков и источников из федерального бюджета. Подобным путем предполагается сформировать капитал объемом порядка 10% средств, необходимых для инвестирования приоритетных проектов СКФО.

В проекте Стратегии предусматривается, что северокавказский институт развития будет обладать широким спектром функций. Так, им будут софинансироваться приоритетные проекты на территории СКФО, он будет управлять гарантийным фондом для инвесторов, реализовывать программы льготной ипотеки, выполнять функции правительственного агентства по предоставлению государственных гарантий компаниям. При этом учреждение северокавказского института развития должно будет плодотворно сказаться на инвестиционном климате и темпах развития федерального округа.

Однако нельзя игнорировать и критическую точку зрения, согласно которой для успешного развития региона необходимы льготные условия для инвесторов и банков, потому что нормальные инвесторы и банки работать на Северном Кавказе не станут. При этом недопустимо рассматривать стратегию развития СКФО как «создание государства в государстве», поэтому обнуление или снижение каких-либо налогов невозможно, поскольку возникнет пресловутый оффшор и соответствующий перевод центра прибыли.

Между тем реализация оптимального сценария развития СКФО, предложенного в проекте Стратегии, предусматривает рост совокупного подушевого ВРП субъектов округа с 79 тыс. руб. на человека в 2008 году до 230 тыс. руб. (в ценах 2008 года) на человека в 2020 году. При этом следует обратить внимание на то, что в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года заложены темпы роста подушевого ВРП с 242 тыс. руб. в 2008 году до 545 тыс. руб. (в ценах 2008 года) в 2020 году [1]. То есть очевидным становится тот факт, что даже при реализации комплекса мер, заложенных в проекте Стратегии социально-экономического развития СКФО, в наилучшем варианте уровень подушевого ВРП в 2025 году в субъектах СКФО будет ниже, чем уровень общероссийского подушевого ВРП в 2008 году (диаграмма на рисунке 1), что является серьезной предпосылкой обострения экономической ситуации на Северном Кавказе. Другими словами, очевидно, что предложенного в проекте Стратегии комплекса мер явно недостаточно и необходимо искать дополнительные пути модернизации экономики Северо-Кавказского округа.

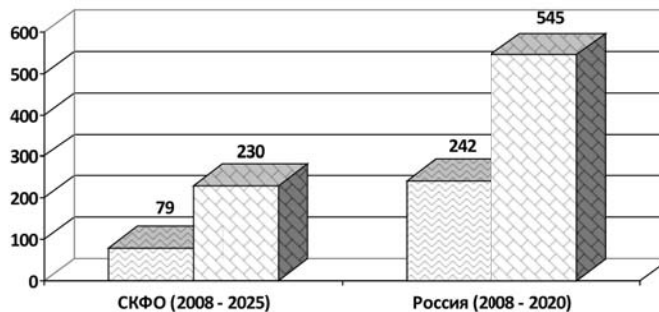


Рис. 1. Рост подушевого ВРП СКФО и России в период 2008 — 2025 (2020) годов, тыс. руб. на человека (диаграмма рассчитана и построена автором на основе данных ЦБСД Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru/>), проекта Стратегии социально-экономического развития СКФО до 2025 года и Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года).

На фоне сказанного стоит заметить, что сегодня высокой актуальностью обладают вопросы, связанные с функционированием объектов муниципальной собственности в реализации экономических отношений. Однако фактически весь интерес сводится к вопросам передела собственности и получению доходов от ее продажи. При этом вопрос использования, реструктуризации и приумножения данной собственности даже не ставится.

Главной причиной сегодняшней ситуации является сложившаяся в России институциональная структура управления муниципальной и государственной собственностью, которая построена таким образом, что практически полностью отсутствуют различные стимулы к ее эффективному наращиванию и использованию. В то же время, муниципальная собственность может стать источником дополнительных доходов бюджета в долгосрочной перспективе.

Широко распространенная убежденность в том, что государство не может быть эффективным собственником, ведет к тому, что процесс приватизации государственной и муниципальной собственности продолжается ускоренными темпами. И это вместо того, чтобы создавать институциональные условия для ее более эффективного использования.

На рисунке 2 представлена информация о динамике изменения объема неналоговых доходов муниципальных бюджетов за 2006–2008 годы. Видно, что доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности за рассматриваемый период сокращаются на фоне роста доходов от продажи материальных и нематериальных активов. Это также подтверждает то, что вместо получения долгосрочных доходов за счет объектов, находящихся в собственности муниципалитетов, органами власти избирается путь получения краткосрочной прибыли от их продажи. Непосредственно для регионов Северного Кавказа данные тенденции также становятся факторами обострения экономического положения.

В связи с этим необходимо обратить внимание на проводимую реформу местного самоуправления, в частности на Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Так, в статье 50 Закона приводится закрытый перечень имущества, которое может находиться в собственности муниципальных образований, а именно:

- имущество, предназначенное для решения установленных настоящим Федеральным законом вопросов местного значения;
- имущество, предназначенное для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, в случаях, установленных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации;
- имущество, предназначенное для обеспечения деятельности органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений в соответствии с нормативными правовыми актами представительного органа муниципального образования;
- имущество, необходимое для решения вопросов, право решения которых предоставлено органам местного самоуправления федеральными законами и которые не отнесены к вопросам местного значения.



Рис. 2. Динамика изменения объема неналоговых доходов муниципальных бюджетов за 2006–2008 годы (диаграмма рассчитана и построена автором на основе данных: Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006–2008 годы. — М.: Министерство финансов РФ, 2009 г.).

Поясняя положения статьи 50 Федерального закона №131, можно полагать, что у муниципальных образований остается достаточно прав собственности на объекты, предназначенные для решения вопросов местного значения, для осуществления переданных государственных полномочий, а также для осуществления деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления, работников муниципальных предприятий и учреждений. Однако, если принять во внимание современную необходимость в поиске дополнительных источников доходов в муниципальные бюджеты, то возникает вопрос — каким образом будет рассматриваться инициатива муниципальных руководителей по созданию и использованию в коммерческих целях новых объектов собственности.

Следовательно, можно сделать вывод, что законодательно закрепленный перечень целесообразен лишь в условиях сохранения существующего состояния муниципальных образований и исключение мотивации к перспективному экономическому развитию территорий.

Вместе с тем изъятие объектов муниципальной собственности в связи с изменением объема полномочий муниципальных образований, установленное нормами рассматриваемого закона, противоречит Конституции РФ, Европейской Хартии местного самоуправления, общепризнанным международным нормам, Гражданскому Кодексу РФ и существенно ограничивает самостоятельность местного самоуправления.

Именно поэтому, в дополнение к мерам, разработанным в Стратегии социально-экономического развития СКФО, необходимо обратить внимание на расширение прав собственности местных органов власти с целью получения дополнительных доходов в бюджеты и, соответственно, повышения темпов социально-экономического развития территорий субъектов округа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 го-да. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. Логвинов Н. ЮФО: перезагрузка // Вестник. 2010. № 1.
3. Минрегион представил стратегию развития Северного Кавказа до 2025 года // Полит.ру // <http://www.polit.ru/economy/2010/07/02/2025.html>.
4. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ.
5. Стратегия развития СКФО предполагает три базовых сценария // Кавказский узел // <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/171172/>.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ И УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ТАРАСОВ Н.А.,

кандидат физико-математических наук, доцент,
Северо-Западная академия государственной службы,
e-mail: n_tarasov@mail.ru

Статья посвящена функциональным приоритетам современного развития региональной экономики. Определены основные задачи региональной экономической политики. Особое внимание сосредоточено на формировании предпосылок устойчивости региональных экономических систем как основной траектории модернизации.

Ключевые слова: региональная экономика; устойчивость регионального развития; валовой региональный продукт; кластеры.

The article is related to functional priorities of modern development of regional economy. Main problems of regional economic policy were determined. The special attention is concentrated to formation of preconditions of regional economic systems stability as basic trajectory of modernization.

Keywords: regional economy; sustainability of regional development; total regional product; clusters.

Коды классификатора JEL: R11.

Глобальный экономический кризис обострил многие функциональные проблемы российской экономики, в том числе и связанные с устойчивостью регионального развития. Усиливающаяся дифференциация в региональных составляющих национальной экономики создает реальные угрозы целостности и устойчивости экономического пространства страны.

Впервые категория устойчивости применительно к экономическим процессам нашла применение в концепции механизма глобального партнерства между государствами. Затем категория устойчивости оказалась востребованной с позиций развития системного подхода и с позиций усложнения существующих социально-экономических систем. Поэтому определение устойчивости как одной из важнейших характеристик региональной экономики следует начать с общесистемного подхода. Как известно, под системным подходом понимается направление методологии научного познания и социальной практики, в основе которого лежит рассмотрение объектов как систем. При этом исследование ориентируется на раскрытие целостности объекта, на выявление многообразных типов связей в нем и сведение их в единую теоретическую картину.

При системном подходе учитывается, что для большой и сложной системы (в том числе и экономической), как правило, характерны следующие основные свойства.

Во-первых, целостность. Это означает, что все части системы служат общей цели ее функционирования и способствуют формированию наилучших результатов применительно к определенному критерию эффективности. Целостность — это общесистемное свойство, заключающееся в том, что изменение любого компонента системы оказывает воздействие на все другие ее компоненты и приводит к изменению системы в целом; и наоборот, любое изменение системы отзывается на всех компонентах системы; она означает также преобразование компонентов, входящих в систему, соответственно ее природе.

Во-вторых, большие размеры системы, т.е. наличие большого числа различных элементов, выполняющих различные функции.

В-третьих, иерархичность системы, которая состоит в том, что она может быть рассмотрена как элемент системы более высокого порядка, а каждый ее элемент, в свою очередь, является системой.

В-четвертых, интегративность, представляющая собой обладание системой свойствами, отсутствующими у ее элементов (верно и обратное — элементы обладают свойствами, не присущими системе).

В-пятых, свойства эмерджентности. Большие и сложные системы обладают свойствами, которые не присущи ни одному из формирующих эти системы элементов (блоков). По мере развития большой и сложной системы связанность элементов усиливается. На определенном этапе нарастания связанности эмерджентность достигает такого уровня, при котором целостные свойства системы не только невозможно наблюдать по свойствам отдельных элементов, но и невозможно выявить статистическим обобщением свойств отдельных элементов. Нужен специальный системный метод исследования, ориентированный на это новое качество.

В целом, устойчивость системы, на наш взгляд, следует трактовать с позиций всех свойств системы. То есть, *во-первых*, устойчивость развития региональной экономики как сложной социально-экономической системы должна обеспечивать сохранение и усиление ее целостности, размерности, иерархичности, интегративности и эмерджентности. Возможность утраты хотя бы одного из системных свойств — это реальное нарушение устойчивости самой системы.

Во-вторых, устойчивость должна формироваться в основных элементах поведения и принятия хозяйственных решений основным субъектом — человеком. Именно здесь мы имеем дело, прежде всего, с экономической стороной вопроса, поскольку характерный для рыночной экономики выбор направлений использования ресурсов осуществляется в процессе выбора направлений занятости и потребительских предпочтений.

В-третьих, при выполнении первых двух позиций устойчивость становится не только имманентным, но и одним из достаточных свойств развития социально-экономической, в том числе региональной, системы.

В-четвертых, устойчивость становится фактором социально-экономического (регионального) развития наряду с уровнем развития производства, существующим природно-ресурсным потенциалом, состоянием окружающей среды, уровнем жизни населения и др.

Эти вышеуказанные свойства устойчивости необходимо применять непосредственно к региональной экономической системе. При этом, потенциал устойчивости и устойчивого развития есть результат противоречивого взаимодействия множества факторов и условий.

В данном контексте следует подчеркнуть, что в настоящее время дифференциация социально-экономического развития российских регионов достигла такой степени, когда размеры производства валового регионального продукта в расчете на душу населения стали различаться десятикратно.

Если учитывать, что отставание российской экономики по критериям производительности от наиболее развитых стран достигает трех- пятикратного уровня, то получается, что внутри территориальная разница в производительности по регионам превосходит данный уровень примерно в два раза. Превышение степени внутренней дифференциации над внешней — это прямая угроза целостности и устойчивости национальной экономики России. Таким образом, особенностью современного регионального развития становится явное преобладание уровня внутренней угрозы дезинтеграции страны над уровнем внешней угрозы.

Регионы все более превращаются в воспроизводственные структуры, осуществляющие на каждой территории политику, обусловленную не только интересами государства, но и интересами самих регионов. Процесс регионализации стал более многообразным и адаптируется к воздействиям специфических условий развития региона, включая природно-географические, производственные, хозяйственно-территориальные, нормативно-правовые, культурно-этнические, демографические, экологические и другие факторы. Кроме того, регионы как территориальные субъекты имеют строго определенное место в территориальном разделении труда, развиваются специфически с учетом природно-климатических характеристик, геологических условий, местоположения, сложившейся структуры производства, социальных условий и т.д.

Соответственно, в пореформенное время проблемы регионального развития стали изучаться по многим направлениям, в том числе, по вопросам регионального деления страны, реализации государственной региональной политики, финансового обеспечения регионального развития. Большое внимание уделяется также проблемам устойчивости регионального развития, оценки экономического потенциала регионов, формирования региональных производственных комплексов, инвестиционной активности региона, создания рыночной региональной инфраструктуры, развития малого предпринимательства в регионах, регионального маркетинга, региональных пропорций воспроизводства.

В настоящее время наибольший вклад в ВРП страны дает Центральный федеральный округ — 37%. Приволжский и Уральский федеральные округа дают порядка 16% и 14% ВРП всей страны, соответственно. По 10% ВРП Федерации создается Северо-Западным и Сибирским федеральными округами, 6% принадлежит Южному федеральному округу, 5% — Дальневосточному федеральному округу и 2% — Северо-Кавказскому.

В контексте вышеизложенного следует отметить нарастание актуальности проблем обеспечения устойчивости развития территориальных образований. Исследование путей формирования условий и

механизмов устойчивого развития экономики регионов России, функционального обоснования соответствующих рыночных и административных методов еще не закончено в силу многих причин: неясности перспектив территориальной социально-экономической организации России, отсутствия научной концепции модернизации и др. Отчасти это хорошо просматривается и в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ.

С одной стороны, указывается, что сбалансированное территориальное развитие страны будет ориентировано на обеспечение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономик регионов при обеспечении политического и правового единства страны.

С другой стороны, в период до 2012 года предусматривается, что региональное развитие будет определяться, в основном, уже сформировавшимися зонами опережающего экономического роста — крупнейшие столичные агломерации, крупные города-центры регионов с растущей долей обрабатывающих отраслей, территории, на которых сосредоточена добыча полезных ископаемых и их переработка, порты европейской части и территории юга России с развитой инфраструктурой, выходом к морскому побережью, уникальными рекреационными ресурсами. В последующие годы существенный вклад в региональное развитие будут вносить перспективные центры опережающего экономического роста — агломерации и индустриальные центры большого Поволжья, южного и среднего Урала, города Сибири с более высоким уровнем развития человеческого капитала и потенциалом развития инновационной экономики, новые центры освоения и переработки природных ресурсов на Европейском Севере и Востоке страны, туристско-рекреационные кластеры на территориях с уникальными природными ресурсами и природными ландшафтами, богатым историко-культурным наследием.

При этом Министерство экономического развития еще в предкризисный период планировало преодолеть рассматриваемую дифференциацию посредством создания сбалансированной модели развития регионов, в основу которой будет положено формирование сети промышленных кластеров. Предполагалось, что целенаправленная концентрация кластеров по регионам должна будет привести к их более эффективному развитию, формированию территориальных производственных и научных кластеров, развитию курортного потенциала российских регионов, созданию крупных логистических и транспортных узлов на территории России.

С одной стороны, с данным подходом нельзя не согласиться, так как использование кластерного подхода может существенно обогатить межрегиональное экономическое сотрудничество, а кластеры как добровольные объединения предприятий, являющиеся гибкими полиструктурными системами, могут способствовать эффективному воздействию государства на экономику, созданию региональных «точек роста» и стимулированию развития отдельных отраслей.

С другой стороны, без преодоления отсталости ряда регионов по обеспеченности основными фондами, что соответственно потребует значительных дополнительных финансовых источников, вряд ли можно будет сформировать эффективное производство в высокотехнологичных кластерах, преодолеть разрушительную асимметрию.

Эти противоречивые региональные особенности необходимо будет теперь учесть в предстоящих процессах модернизации, проблемы которой активно обсуждаются среди ученых и специалистов [1,4].

Среди характерных признаков кластеров обычно выделяются:

- ◆ наличие конкурентных преимуществ, позволяющих занимать более выгодные позиции на международных и общероссийском рынках, а также высокого экспортного потенциала участников кластера;
- ◆ наличие необходимых базовых условий территории для формирования конкурентных преимуществ для создания кластера (выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных кадровых ресурсов, наличие поставщиков комплектующих и связанных услуг, наличие специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, наличие необходимой инфраструктуры и другие факторы);
- ◆ возможность близкого расположения предприятий кластера в целях активного взаимодействия;
- ◆ объединение большого числа участников, направленное на достижение позитивного эффекта кластерного взаимодействия;
- ◆ создание системы эффективного взаимодействия между участниками кластера;
- ◆ более высокие показатели темпов роста новых рабочих мест, выручки и рентабельности участников кластера, чем на предприятиях аналогичных отраслей и сфер бизнеса в среднем по стране.

Кластер представляет собой некую систему развития успешного бизнеса, следует определить основные необходимые инструменты для его формирования [2]:

- организационно-коммуникативные, заключающиеся в образовании кластеров и развитии коммуникативной среды;
- инвестиционные, позволяющие создать эффективную инфраструктуру для формирования кластера. При этом главная роль принадлежит государству, способствующему разработке инвестиционных проектов с целью привлечения все большего числа инвесторов;
- организационно-правовые, основанные на разработке нормативно-правовой базы.

Применение вышеизложенных инструментов требует четкого определения приоритетов развития, поэтому следует соблюдать строгую последовательность при разработке стратегии развития кластера.

По мнению специалистов Министерства экономического развития Российской Федерации, для обеспечения определенности в направлениях развития кластерной политики необходимо выполнение ряда условий [2].

1. Кластер необходимо развивать как целостный субъект.
2. Стратегия развития кластера должна быть представлена в виде кластерной инициативы.
3. Перманентная реализация мероприятий по повышению конкурентоспособности кластера, выраженных в проектах и программах помощи предприятиям и продвижению продукции на рынки.

Достижение успеха при развитии кластеров является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня, что зависит от взаимодействия между ними, гарантирующего получение положительных результатов. Важнейшим элементом кластерного принципа развития региона является постоянное проведение работ по установлению связей между всеми участниками процесса: малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, сервисных и научно-исследовательских организаций, системы профессионально-технического образования, СМИ и др.

Формирование и развитие кластеров позволяют создать эффективный механизм привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. В связи с этим включение кластеров страны в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволит существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера [5].

Поэтому в рамках содействия организационному развитию кластеров предполагается оказание поддержки со стороны органов власти в реализации участниками кластера следующих мероприятий [2]:

- 1) наличие координирующих мероприятий позволяет формировать специализированные организации кластера, создаваемые в различных организационно-правовых формах;
- 2) разработка стратегии, проектов и мер развития кластера, направленных на формирование благоприятных условий его функционирования, основанных на анализе барьеров и возможностей для развития кластера;
- 3) установление эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера;
- 4) реализация мер по стимулированию сотрудничества между участниками кластера (организация конференций, семинаров, рабочих групп, создание специализированных интернет-ресурсов и электронных списков рассылки).

Заметим, что органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления отведена роль инициатора формирования организаций развития кластеров, в качестве предоставления субсидий на реализацию мероприятий по организационному развитию кластеров.

Одним из направлений развития кластеров является реализация его участниками мероприятий по выявлению административных барьеров федерального, регионального и муниципального уровня, с разработкой предложений по их минимизации.

В числе первоочередных мер по снижению административных барьеров должно быть обеспечено введение ускоренного порядка получения результатов экспертизы проектной документации и государственной экспертизы результатов инженерных изысканий с учетом опыта реализации соответствующего порядка для резидентов особых экономических зон, в соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах». При этом порядок, реализующий принцип «одного окна» при получении разрешения на строительство и обеспечении проведения государственной экспертизы проектной документации, должен быть в первую очередь распространен на организации, расположенные на территориях промышленных парков и технопарков.

Таким образом, наибольшая роль в процессе создания кластера принадлежит региональным органам власти, которым необходима информация о наличии в регионе отраслей с высоким уровнем потенциала кластеризации. Они должны выполнять координирующую роль начального этапа создания кластера.

Наряду с этим, поскольку экономический рост в период 1998–2007 гг. сопровождался накоплением множества кризисных тенденций в региональном развитии, следует предполагать возможность усиления общей тенденции дифференциации регионального развития в первые посткризисные годы, т.е. в начале второго десятилетия XXI века. В такой ситуации важнейшим условием устойчивого стратегического раз-

вития становится формирование новой кластерной структуры воспроизводства региональной экономики, которая наряду с высокими показателями по производству валового регионального продукта должна обеспечить и эффективную занятость.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». М.: Промышленник России, 2007.
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации // http://economy.samregion.ru/klaster_rossia/npa_klaster_ros/metod_klaster_ros/.
3. Российская экономика из кризиса к модернизации / Экспертный взгляд. М.: Институт современного развития, 2009.
4. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М.: Деловая литература, 2007.
5. Эффективная реализация кластерной политики, опыт Баварии (Германия) и РФ // <http://www.yarsk.ru/press/>.

ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК

АВАНЕСОВА А.Э.,

ассистент,

ГОУ ВПО «Пятигорский государственный технический университет»,
e-mail: Solegsandras@mail.ru

В статье приведено исследование приоритетных направлений государственного регулирования агропромышленного комплекса. Рассматриваются такие направления, как совершенствование земельных отношений на примере Александровского района. Статья содержит расчетно-аналитические показатели реформирования земельных отношений, рассматривает вопросы арендных отношений, обосновывает механизм определения размера арендной платы за аренду земельного надела.

Ключевые слова: государственная политика; дифференциация; договор; арендная плата; приоритетные направления; интеграционные процессы.

The author researches priorities of government regulation of agroindustrial complex and observes such issues as the improvement of land relations by way of illustration of Alexandrovsky district. This article contains analytical and calculating materials concerning land relations restructuring, examines the lease relations and explains the mechanism of land rental amount determination.

Keywords: state policy; differentiation; contract; rental charges; priorities; integration processes.

Коды классификатора JEL: Q15.

Одно из приоритетных направлений совершенствования государственного регулирования агропромышленного комплекса — совершенствование земельных отношений. В данной статье нами предложена модель реформирования земельных отношений и реализации прав частной собственности на землю на примере Александровского района Ставропольского края.

Одна из особенностей данной зоны заключается в том, что колхозы и совхозы занимали огромные земельные площади. В среднем, на одно хозяйство приходилось 31023 га сельскохозяйственных угодий, с амплитудой колебания по разным хозяйствам от 13924 до 42572 га. Это обстоятельство откладывает определенный отпечаток как на сам ход рыночных преобразований, так и на их социально-экономические последствия.

Главной задачей процесса перераспределения земель в Александровском районе являлось разграничение земель по видам собственности и пользования между создающимися на базе старых сельскохозяйственных предприятий новыми организационно-правовыми формированиями (акционерными обществами, ассоциациями, кооперативами, крестьянскими хозяйствами).

Необходимо отметить, что до начала интенсивного осуществления земельной реформы по всем ее направлениям, основными землепользователями в районе были колхозы и совхозы, за которыми было закреплено 99,9% площади сельскохозяйственных угодий района.

На начальном этапе реорганизации все хозяйства пошли по пути создания акционерных обществ закрытого типа с выделением земли в коллективно-долевую собственность, коллективно-совместную и имущественных паев [4, с. 14].

Размер коллективно-долевой и коллективно-совместной собственности реорганизованных хозяйств исчислялся по среднерайонной норме земельных участков, бесплатно передаваемых гражданам, в соот-

ветствии с законодательством. Расчет этой нормы производился по методике, рекомендованной Госкомземом № 3 — 14/468 от 27.02.92 г. и утвержденной постановлением Главы администрации района от 20 января 1993 г.

В результате расчета и дифференциации физических гектаров по хозяйствам в отдельности, расчетный пай, превысивший среднерайонную норму, получился по 7 хозяйствам меньшим среднерайонного пая, норма оказалась больше по 4 хозяйствам, что объясняется недостаточной площадью угодий в существующих границах землепользования, которые не пересматриваются [3, с. 114].

Далее, на примере типичного хозяйства Александровского района — ООО «Саблинское», рассмотрим более подробно модель реформирования земельных отношений и практической реализации прав частной собственности на землю.

Анализ производственной деятельности показал, что за период с 2005 по 2009 гг. в ООО «Саблинское» урожайность зерновых культур выросла с 17,8 до 56,6 ц/га, соответственно выросло и производство зерна с 99 083 до 490 397 т соответственно, этому также способствовало увеличение посевных площадей под зерновыми культурами на 3 117 га. Это увеличение произошло за счет уменьшения посевных площадей под другими сельскохозяйственными культурами.

Увеличение посевных площадей и высокая урожайность зерновых культур привели к увеличению производства зерновых, но из-за отсутствия государственной ценовой политики цена низкая, а это, в свою очередь, привело к снижению прибыли. Как при такой государственной политике в отношении сельских товаропроизводителей можно говорить о высокой арендной плате за земельные доли, которые крестьяне сдают в аренду своим же сельскохозяйственным предприятиям [5, с. 149] ?

Проведем расчетно-аналитическую работу, величина земельного пая в ООО «Саблинское» Александровского района составляет 14,13 га сельскохозяйственных угодий, из них 11,45 га пашни, 2,68 га сенокосов и пастбищ.

Всего на земельные доли в хозяйстве на 1.01.09 г. приходится 12 102 га пашни и 2 833 га пастбищ и сенокосов. Это земли коллективно-долевой собственности. Таким образом, ООО «Саблинское» является крупным коллективным хозяйством.

На 1.01.2009 г. свидетельство на право получения бесплатной земельной доли имели 1001 человек, 22 человека не востребовали свидетельство на право получения бесплатной земельной доли по различным причинам. Эти земельные паи в настоящее время находятся в пользовании ООО «Саблинское». Из 1 001 владельца земельных долей 989 человек заключили договора аренды с ООО «Саблинское». Разница между 1 001 и 989 (12 человек) — это люди, которые по необъяснимым причинам не хотят заключать никаких договоров аренды с ООО «Саблинское», проявляя полное безразличие к своей частной собственности.

Структура владельцев земельных долей в ООО «Саблинское» выглядит следующим образом: из 989 собственников земельных долей 95 человек являются работниками социальной сферы (врачи, учителя), 559 человек — пенсионеры и только 335 человек являются работниками кооператива.

Безраздельной формой реализации своего права частной собственности на землю в данном коллективном сельскохозяйственном предприятии является предоставление земельного пая всеми владельцами в аренду ООО «Саблинское».

Договор аренды земельных долей в ООО «Саблинское» заключается сроком на 3 года, но этот срок может быть изменен в дальнейшем, так как с привлечением инвестиций и интеграционных процессов инвесторы, которые должны прийти в хозяйство, могут заключать договор аренды земельных долей на более длительный срок (от 5 до 50 лет). Это связано с тем, что временной период в сельскохозяйственном производстве между коренным улучшением плодородия земли и получением высоких прибылей занимает длительный период (от 5 и более лет), поэтому инвесторам нужны устойчивые гарантии аренды земли. В договоре аренды указывается величина земельного пая в баллогектарах. По истечении срока действия договора, он может быть продлен по договоренности сторон.

Все расходы, связанные с оформлением и регистрацией договора аренды в ООО «Саблинское», несет арендатор. Изменения условий договора и его прекращение до истечения срока допускается по письменному соглашению сторон, но до начала или после окончания полевых сельскохозяйственных работ. Досрочное расторжение договора в одностороннем порядке возможно только по решению суда.

За нарушение условий договора стороны несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации. Земельные споры разрешаются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации или Арбитражным судом [2, с. 25].

В механизме арендных отношений по поводу земли важное место занимает арендная плата как источник доходов сельского населения. Для отдельных слоев населения на селе она выступает единственным источником дохода.

Величина арендной платы в ООО «Саблинское» Александровского района за период с 2005 по 2009 гг. выросла с 1 300 руб. до 2 100 руб. соответственно. Это произошло за счет увеличения валового производства продукции растениеводства и увеличения цены реализации продукции растениеводства.

В размере вышеуказанной суммы арендодатель получает арендную плату путем комбинированных выплат в течение года в следующем виде и размере:

1 тонна зерна по цене 1800 руб. за тонну зерна 5-го класса, оставшуюся сумму — услугами или товарами по рыночным ценам. Арендодателям, не проживающим на территории села, арендную плату выплачивают в течение 4 квартала каждого года деньгами.

Механизм расчета величины арендной платы за пользование земельными долями представлен в табл. После 2000 года эта величина арендной платы не изменялась и с согласия правления ООО «Саблинское» используется до сих пор.

Таблица

Расчет арендной платы за земельные доли по ООО «Саблинское» на 2000–2009 гг.

Наименование культур	Продукция растениеводства, т.			В среднем за период года	Цена реализации в рублях за 2000 года	Производство продукции растениеводства в действующих ценах, тыс. руб.
	2000	2005	2009			
Зерновые	12816	11314	1053	11554	1800	20682
Подсолнечник	540	81	275	299	2541	760
Овощи	51	85	60	65	2468	160
Сено	2131	781	2198	1703	300	511
Силос	6141	2720	5979	4946	125	618
Сенаж	3092	2374	5614	3693	166	613
З/масса, корм	8594	11859	8543	9665	83	802
Солома	2015	2626	3336	2659	75	199
Семена однолетних	71	39	145	85	2777	236
Семена многолетних	–	7	1	2,6	20000	52
Итого						24633
Пашня всего						13261
Производство продукции на 1 га пашни руб.						1857
Арендная плата за 1 га пашни (10%), руб.						185,7
Арендная плата за земельную долю 11,45 га, руб.						2100
Цена зерна 5 класса за 1 т, руб.						1800

Основным недостатком этого расчета величины арендной платы является то, что в размер арендной платы не включаются земельный налог и регистрационные расходы (расходы, связанные с регистрацией договора аренды), что, в конечном итоге, уменьшает чистую прибыль сельскохозяйственного предприятия. Поэтому, на наш взгляд, необходимо пересмотреть существующую практику определения величины арендной платы. Для решения этой проблемы нами был предложен и рассчитан размер арендной платы за пользование земельными долями, с учетом земельного налога и регистрационных платежей. Механизм определения размера арендной платы за аренду земельного надела по ООО «Саблинское» выглядит следующим образом:

1. Базовый размер арендной платы за земельный надел берем за 2008 год, т. е. 2100 руб.
2. Ставка земельного налога на землю сельскохозяйственного назначения по ООО «Саблинское» на 2009 год: пашня — 31, 8816 руб./га, пастбища — 1, 4342 руб./га.
3. Размер земельного надела по ООО «Саблинское» — 14,13 га, в том числе 11,45 га пашни и 2,68 га пастбищ, с качественной оценкой 551 баллогектар.
4. Земельный налог: пашня $11,45 \times 31,8816 = 365,04$ руб.; пастбища $2,68 \times 1,4342 = 3,84$ руб. Итого налог составит 368,88 руб.
5. Расчетный размер арендной платы на 2009 год по ООО «Саблинское» составил $2100 + 368,88 + 31,12$ (регистрационные расходы) = 2500 руб., в том числе 1 тонна зерна 5-го класса по цене 1800 руб., остальная сумма выплачивается товарами: продуктами или услугами по рыночным ценам; период выплаты — с августа по декабрь месяц каждого календарного года.

Говоря о величине арендной платы, надо отметить следующее. Чтобы в действительности изменить величину арендной платы за пользование земельной долей в сторону прогрессирующего роста в интересах многочисленных собственников, необходимо искать не только и не столько новые механизмы расчета арендной платы, сколько изыскивать финансовые резервы для того, чтобы вывести из кризисного состояния сельскохозяйственное производство [1, с. 48]. Для этого необходима эффективно функционирующая государственная политика по следующим приоритетным направлениям: совершенствование межотраслевых отношений посредством использования системы целевых и гарантированных цен, формирование и функционирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, финансирование, кредитование, страхование, льготное налогообложение, защита отечественных товаропроизводителей

при осуществлении внешнеэкономической деятельности, расширение поставок техники и оборудования на основе лизинга, при финансовой поддержке федерального и местного бюджетов, развитие социальной сферы села и т.д. Учитывая важную социальную и экономическую роль арендной платы, ее роль в обеспечении оптимального сочетания экономических интересов арендатора и арендодателя, государство обязано способствовать совершенствованию арендных отношений в аграрной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башкиров С., Шепотко Р. Реализация экономических интересов сельхозпроизводителей // АПК Экономика, управление. М., 2000, № 7. С. 46–50.
2. Гурина И. Аренда земельных участков // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. № 8. 2010. С. 24–27.
3. Добрынин В.А. Экономика сельского хозяйства. М.: Агропромиздат, 2009. с. 206.
4. Ксенофонов М.Ю. Возможные сценарии развития АПК Ставропольского края // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. №5. 2005. С. 13–18.
5. Милосердов В.В. Аграрная политика и проблемы развития АПК. М., 2006, с. 296.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

РЕУТОВА Ю.Н.,

аспирант,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая ул. 69

В тексте статьи приведены методические аспекты формирования региональной стратегии развития санаторно-курортного комплекса на основе кластерного подхода и уточнено определение кластера, применительно к туристско-рекреационному комплексу, на основе анализа инвестиционного потенциала кластера даны рекомендации по совершенствованию методики разработки и реализации стратегии развития СКК Краснодарского края.

Ключевые слова: кластерная политика; санаторно-курортный комплекс; рекреация; региональная инвестиционная политика; инвестиционный проект; инфраструктура кластера; туристический продукт; инвестиционный потенциал кластера.

The text of the article shows the methodological aspects of the formation of a regional strategy for development of sanatorium-resort complex on the basis of the cluster approach and clarify the definition of cluster in relation to tourism and recreation complex, based on an analysis of the investment potential of the cluster recommendations on improving the methodology of developing and implementing development strategies CCM Krasnodar region.

Keywords: cluster policy, health-resort, recreation, regional investment policies, investment projects, the cluster infrastructure, tourism product, the investment potential of the cluster.

Коды классификатора JEL: L85.

Кластеры — группы организаций (компаний, предприятий, объектов инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и др.) — (структура кластера представлена на рис. 1), связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства продукции (услуги), ее реализации или потребления ресурсов, — в последнее время заняли особую нишу в пространстве объектов экономического анализа и синтеза [10]. Причин этому несколько.



Рис. 1. Структура кластера

Первая связана с особенностями самих кластеров. По своей экономической сущности кластеры занимают промежуточное место между автономными организациями, региональными промышленными комплексами и отраслевыми альянсами, сочетая в себе черты всех указанных видов экономических систем. Кроме того, кластер несет на себе и отпечаток проектных систем, поскольку часто является плодом сознательных организационных усилий лиц, рассматривающих формирование кластера как управленческий проект.

Вторая причина интереса к кластерам объясняется сложившимися тенденциями в развитии управления экономикой. Дело в том, что и экономическая теория, и хозяйственная практика не смогли удовлетворительно решить проблемы рыночной координации отечественной экономики в условиях глобализации и инноватизации экономики.

Третья причина связана с необходимостью резкого усиления инновационной компоненты экономики. Возможно, что отказ в кластерах от жесткого управления, присущего холдингам и подобным структурам, позволит качественно повысить активность агентов-инноваторов (авторов инновационных идей), адаптивность и восприимчивость агентов-имитаторов (реализующих инновационные идеи) и реактивность агентов-фасилитаторов (обеспечивающих финансами и другими ресурсами этот процесс).

И, наконец, последняя причина интереса к кластерным системам связана с тенденциями группировки и консолидации капиталов, которые могут привести к активизации процессов интеграции предприятий. Тогда кластеры могут надолго стать основной формой организации промышленности (непроизводственного сектора), поскольку именно такие экономические системы в наибольшей степени способствуют налаживанию взаимодействия участников кластера на основе надежных кооперационных договоренностей, обеспечивающих баланс между самостоятельностью участников кластера и их координацией.

Особенностью применения современного кластерного подхода при планировании развития туризма в российских регионах состоит в том, что внимание акцентируется на развитии единичных территорий с высоким уровнем туристского потенциала, в то время как многие другие части региона остаются за пределами проектов [1].

В туристские проекты должна быть вовлечена вся территория региона без исключения. За счет единичных, даже очень ярких туристских объектов невозможно выйти на качественно новый уровень туристского движения. Включить регион в международные туристские процессы можно только с помощью возможностей всего региона. Через развитие системы туристских объектов, выражающих возможности всех территорий, можно выйти на принципиально иные масштабы этой деятельности. Для этого можно использовать кластерный подход.

Главное отличие кластера в туристской сфере от всевозможных прочих (производственных, агропромышленных, сервисных и др.) — в его маршрутной территориальной организации. Туристский маршрут и соответствующий ему туристский поток связывает объекты, превращая их из конкурирующих во взаимодействующие элементы системы. Благодаря туристскому потоку формируется кластер [2]. Доминантой туристского кластера может быть как объект инфраструктуры (средство размещения), так и объект туристского интереса (горнолыжный комплекс), но в любом случае главное условие развития туристского кластера — это наличие или появление маршрутов и туристских потоков. Яркими примерами возникающих туристских кластеров является активизация туризма на территории в связи с культурным событием, вызывающим событийные туристские потоки.

Таким образом, туристский кластер формируется в пределах туристского района и характеризуется наличием бизнес-компоненты (туристских предприятий), имеющей тесные связи. Принимается во внимание возможность развития специализированного туристского предпринимательства в каждом кластере для сбалансированного развития всей туристско-рекреационной системы. Каждый кластер должен иметь возможность создания особенных туристских брендов [3]. Каждый кластер должен выполнять свои особые функции в региональной туристско-рекреационной системе, выделяться своими видами туризма и рекреации.

Практический опыт создания туристских кластеров в РФ невелик. Одним из первых считается кластер «Красная Изба» в Великом Новгороде, который развивался посредством создания информационно-туристического центра. Этот центр объединял и координировал действия около 30 предприятий, занимался продвижением региона на туристском рынке. Еще один пример активной кластерной политики — это Республика Карелия. Создание нескольких туристских кластеров на этой территории должно привести к более равномерному распределению дестинаций, снятию нагрузки с основных мест посещения туристами, таких как Кижы, Валаам, Петрозаводск [4].

Примерами территорий, которые обладают ресурсами и возможностями для формирования и развития туристских кластеров, являются: культурно-исторические центры Центральной части России (Москва, Санкт-Петербург, Золотое кольцо России), рекреационные зоны на побережьях Черного моря (курорты Краснодарского края) и озера Байкал; а также территория регионов Западной Сибири (Новосибирская, Кемеровская, Томская области, Алтайский край, республика Алтай) [5]. Формирование кластера способствует увеличению внутреннего туризма. Однако на сегодняшний день существуют препятствия на пути формирования туристского кластера: в неразвитость инфраструктуры и транспорта, что является проблемой большинства регионов РФ; длительный период формирования кластера, т.е. не моментальное получение выгод от кластера; нехватка туристских кадров.

В этих условиях пересмотр выбора объекта стратегического планирования вкупе с пересмотром методологии и методики разработки и реализации стратегии определяют необходимость создания новых схем и процедур стратегического процесса применительно к кластерам в туристско-рекреационной

сфере. Один из способов развития кластеров — экономические и социальные программы региональной администрации (рис. 2). Сегодня этот процесс мы наблюдаем в России и в Краснодарском крае.

Благодаря уникальным природным условиям, наличию месторождений минеральных вод и лечебных грязей Краснодарский край [6] — самый популярный курортно-туристический регион России.



Рис. 2. Система форм и методов государственного управления туристско-рекреационного комплекса региона

Его значение особенно возросло в связи с тем, что после распада СССР Россия потеряла принадлежащие ей санатории, дома отдыха, турбазы и гостиницы на Черноморском побережье Грузии и Украины, а также в Прибалтике. Краснодарский край стал фактически единственным в России приморским бальнеологическим и курортно-рекреационным центром.

Имея уникальные природно-климатические условия, наличие медицинских учреждений и технологий, исторических достопримечательностей, создающих потенциал для развития высокоэффективного, конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса международного уровня, формирующего благоприятный имидж страны на международной арене и обеспечивающего растущие потребности населения в услугах, связанных с отдыхом, лечением и туризмом; курортными здравницами; возможностью создания на территории края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа, результаты анализа которого представлены в таблице 1. Очень важно, что государство берет на себя формирование самой культуры отдыха в России, в частности, в Краснодарском крае и на побережье Азовского моря, в частности Ейского района.

Таблица 1

Результаты SWOT — анализа СКК Краснодарского края.

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Благоприятный климат. 2. Наличие уникальных бальнеологических ресурсов. 3. Наличие моря и пляжей. 4. Особенности оздоровительного и лечебного эффекта. 5. Большой потенциал бальнеологических ресурсов. 6. Наличие курортно-туристского комплекса. 7. Многообразие условий транспортной доступности. 8. Многообразие и ценовая доступность овощей и фруктов. 9. Наличие парковой зоны. 10. Наличие свободных территорий (п. Морской, остров Ейской косы). 11. Наличие частного фонда размещения. 12. Благоприятные отношения с жителями города. 13. Самобытность города. 14. Наличие ресурсов для экологического, природного и спортивного туризма.	1. Сезонность. 2. Наличие порта и железной дороги на Ейской косе. 3. Недостаток пляжных территорий. 4. Неудобства транспортной доступности (ворот курорта). 5. Низкий уровень использования бальнеологических ресурсов. 6. Недостаточное количество объектов экскурсионного показа. 7. Недостаток оздоровительных учреждений для детей. 8. Неразвитость инфраструктуры досуга и развлечений. 9. Несовременность части фонда размещения. 10. Низкая эффективность основной части здравниц. 11. Слабый имидж курорта. 12. Недостаточный уровень качества предоставляемых услуг. 13. Недостаток инвестиций.
Возможности	Угрозы
1. Создания курорта современного уровня. 2. Обретение статуса субъекта особой экономической зоны рекреационно-туристского типа. 3. Освоение прибрежной территории Таганрогского залива и создание новой курортной зоны в районе п. Морской. 4. Вовлечение в рекреационное использование острова Ейской косы. 5. Увеличение потоков отдыхающих. 6. Увеличение сезонности и переход к круглогодичной загрузке курорта. 7. Увеличение эффективности курортно-туристского комплекса. 8. Устойчивость развития СКК. 9. Повышение имиджа курорта. 10. Значительное повышение качества услуг курорта. 11. Повышение управляемости СКК. 12. Административная поддержка предприятий СКК. 13. Интенсификация инвестиционного процесса.	1. Усиление конкуренции. 2. Размыв и уменьшение пляжных территорий. 3. Загрязнение моря промышленными, канализационными и ливневыми стоками. 4. Близость технических транспортных путей. 5. Угроза «керосинового пятна». 6. Эрозия побережья Таганрогского залива. 7. Физическая ветхость инфраструктуры. 8. Отсутствие генплана курорта. 9. Организационно-правовая и экономическая обособленность сферы курортного бизнеса.

Потенциал здесь огромен: 93 процента россиян отдыхают на дачах, в городских квартирах, а у нас в регионе — многие на диком побережье Азовского моря и Таганрогского залива, на катерах и в палатках, останавливаясь, где придется, как правило, в необорудованных местах. Необходимо предложить им по доступным ценам центры отдыха, оснащенные элементарными удобствами, например, кемпинги с местами для установки палатки и стремиться к тому, чтобы возможность получить турпродукт имел каждый человек, причем в соответствии со своим достатком и вкусом.

Несмотря на проблемы, стоящие перед регионом, Краснодарский край вполне способен стать одним из конкурентоспособных и благополучных в стране. Необходимо обратить внимание на выгоды геополитического, экономико-географического, транспортно-географического положения края. Помимо транспортного комплекса весьма перспективен рекреационный комплекс региона. Кроме того, Кубань — это один из наиболее крупных и недостаточно освоенных региональных потребительских рынков России. Развитая инфраструктура, приморское положение и достаточное количество трудоспособного населения являются существенными предпосылками для создания на Азово-Черноморском побережье курортов мирового уровня.

Санаторно-курортный комплекс (СКК) Азовского побережья характеризуется сезонностью. Так, число мест в месяц максимальной загрузки в 2,7 раза превышает число круглогодичных мест. И если для СКК этот показатель составляет — 1,3 раза, то по организациям отдыха и турбазам число мест в месяц максимального развертывания превышает круглогодичные более, чем в 5 раз. Только прямой вклад, без учета мультипликативного эффекта, СКК Краснодарского края в бюджеты всех уровней составляет не менее 1200,0 млн р., а валовой выпуск товаров и услуг, по экспертным оценкам, около 37 млрд р., что составляет около 12% валового регионального продукта края.

Исследование предприятий СКК Краснодарского края позволяет сделать следующие выводы:

- санаторно-курортный бизнес имеет сезонность функционирования, сезонная заполняемость составляет 78-80%;
- 9,15% СКК по различным причинам, в последние годы, не функционировали;
- основной причиной низкой заполняемости является несоответствие цен уровню услуг, отсутствие гибкой системы, направленной на снижение стоимости путевок в несезон;
- в структуре себестоимости снижается удельный вес минеральных лечебных ресурсов, при этом их цена возросла более чем в два раза, одновременно снижается энергоёмкость услуг, что свидетельствует о снижении качества лечебных и прочих услуг;
- имеет место упущенная выгода СКК в части объемов реализации путевок корпоративным клиентам.

Анализ инвестиционных проектов в сфере СКК указывает на слабость инвестиционных процессов на курорте (табл. 2). Инвестиционную деятельность следует рассматривать с двух точек зрения: наличия инвестиционных проектов в стадии завершения и объемов инвестиционных средств курорта. В 2009 г. в курортно-туристский комплекс было инвестировано на реконструкцию материально-технической базы: обновление основных фондов, номерного фонда за счет собственных средств предприятий 16,4 млн руб, запланированные суммы из краевого бюджета по Целевой программе развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края на период 2005–2010 гг. — 600 тыс. руб. перенесены на 2006 г.

Инвестиционный портфель курорта включает ряд проектов, относящихся к созданию новых инфраструктурных объектов, значительно улучшающих облик курорта; к ним относятся: проект по строительству набережной Таганрогского залива, строительству грязелечебницы, спортивного комплекса, создание дельфинария и крупной новой курортной зоны в районе п. Морской на берегу Таганрогского залива с гостиницами, торговым и развлекательным центрами, созданием парковой зоны и аттракций.

Таблица 2

Перечень выгод при реализации инвестиционных проектов в санаторно-курортном кластере

Виды выгод	Выгоды по группам населения в возрасте:		
	молочные трудоспособного	трудоспособном	старше трудоспособного
Снижение уровня заболеваемости	Экономия затрат на лечение	Экономия затрат на лечение. Экономия от сокращения выплат по социальному страхованию за период временной нетрудоспособности. Дополнительная выгода от производства продукции из-за сокращения невыходов на работу по болезни	Экономия затрат на лечение
Снижение уровня инвалидизации	Экономия затрат на лечение. Сокращение затрат на выплату пенсий по инвалидности. Дополнительная выгода от производства продукции в течение предстоящей жизни работников (сокращение числа нетрудоспособных инвалидов)	Экономия затрат на лечение. Сокращение затрат на выплату пенсий по инвалидности. Дополнительная выгода от производства продукции из-за сокращения выбытия из производственного процесса (сокращение числа нетрудоспособных инвалидов)	Экономия затрат на лечение. Сокращение затрат на выплату пенсии по инвалидности
Снижение уровня смертности	Дополнительная выгода от производства продукции в течение предстоящей жизни работников. «Стоимость сохраненных лет»	Дополнительная выгода от производства продукции вследствие увеличения численности занятых в экономике. «Стоимость сохраненных лет». Экономия от сокращения социальных выплат в связи с потерей кормильца	«Стоимость сохраненных лет»

Приток необходимых инвестиций следует ожидать с обретением курортом Ейск статуса субъекта особой экономической зоны рекреационно-туристского типа. Субъекты свободной зоны приобретают целый ряд льгот и преференций, вызывающих интерес у российских и зарубежных инвесторов.

Алгоритм кластерного подхода применительно к формированию стратегии развития туризма в регионе заключается в следующем:

1. Необходимо определить основные конкурентные туристские преимущества региона среди других в России, возможно, и мире, и обозначить территории, где выделенные преимущества проявляются наиболее ярко;
2. Затем следует провести туристское районирование, при котором необходимо интегрировать подходы и принципы природного и социально-экономического районирования. Одним из основных принципов туристского районирования должен быть принцип завершенности туристских маршрутов, а также учет выделенных конкурентных туристских преимуществ. Далее в пределах выделенных районов необходимо наметить территории, которые отличались бы выражением какого-либо основного преимущества. В таком случае каждый район мог бы предлагать особенные турпродукты и взаимодополнять друг друга в региональной системе. Туристский район при таком подходе является протокластером, т.е. территорией потенциально способной выполнять туристские функции.
3. На следующем этапе в каждом протокластере необходимо выделить доминанту, объект который способен своим появлением и развитием структурировать пространство вокруг себя. В таком случае на основе туристских районов складываются или могут сложиться в перспективе территориальные сочетания предприятий — туристские кластеры. В связи с этим на основе сети туристских районов следует определить пространственную структуру будущих туристских кластеров. В пределах протокластера выделяются три зоны. Первая — центральная зона, ядро, своеобразный генератор туристских инноваций, распределитель туристских потоков. Вторая зона базовая, опорная. Это территория-концентрация основных туристских объектов и маршрутов. Третья зона — ареал перспектив туристского бизнеса. Третья зона кластера может выходить за пределы административных границ региона, охватывая территории межрегионального туристского сотрудничества. Это дальняя зона влияния кластера, распространяющаяся на области перекрытий с соседними подобными системами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Александрова А.Ю.* Туристские кластеры: содержание, границы, механизм функционирования // Современные проблемы сервиса и туризма. 2007. № 1. С. 51–61.
2. *Воронов А.* Кластерный анализ — база управления конкурентоспособностью на макроуровне / А. Воронов, А. Буряк // Маркетинг. 2003. № 1. С. 12.
3. География рекреационных систем СССР / Отв. ред. В.С. Преображенский, В.М. Кривошеев. М.: Наука, 1980.
4. *Мироненко Н.С.* Рекреационная география / Н.С. Мироненко, И.Т. Твердохлебов. М.: МГУ, 1981.
5. *Полухина А.Н.* Развитие управления в сфере туризма и гостеприимства: монография. Йошкар-Ола: LANFORT, 2010. 256 с.
6. *Преображенский В.С.* Территориальная рекреационная система как объект изучения географических наук / В.С. Преображенский, Ю.А. Веденин, И.В. Зорин, Л.И. Мухина / Изв. АН СССР. Сер. геогр. 1974. № 2.
7. *Реутова Ю.Н.* Модель инвестиционного развития санаторно-курортного кластера // Журнал Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2009. № 3(18).
8. *Реутова Ю.Н.* Создание условий для роста инвестиционной привлекательности региона (на примере Краснодарского края) // Журнал «Экономический вестник Южного федерального округа». 2007. № 2.
9. *Твердохлебов И.Т.* Основы рекреационного районирования // Географические проблемы организации отдыха и туризма. М., 1969.
10. *Porter M.E.* The competitive advantage of nations. New York: The Free Press, 1990. 274 p.

МЕСТО И РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

КОЗДОХОВА К.Б.,

аспирант,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
360030, Кабардино-Балкарская Республика, Нальчик, пр. Ленина, д. 1-В;

ГАДИЛО Т.Н.,

аспирант,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
360030, Кабардино-Балкарская Республика, Нальчик, пр. Ленина, д. 1-В;

БОТТАЕВ Ж.Х.,

аспирант,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
360030, Кабардино-Балкарская Республика, Нальчик, пр. Ленина, д. 1-В

В статье исследовано влияние сельского хозяйства на состояние региональных социально-экономических систем. Выявлены основные динамические и структурные тенденции в развитии регионального сельского хозяйства территорий СК. Предложены направления повышения места и роли сельского хозяйства в развитии региональных экономик.

Ключевые слова: сельское хозяйство СК; межрегиональные связи; продовольственное самообеспечение; региональное развитие.

We investigated the influence of agriculture on the status of regional socio-economic systems. The basic dynamic and structural trends in the development of regional agricultural areas UK. Directions improve the place and role of agriculture in the development of regional economies.

Keywords: Agriculture Insurance Company; inter-regional relationships; food self-sufficiency; regional development.

Коды классификатора JEL: R11, R32.

Любая хозяйственная система имеет множество аспектов, среди которых важными выступают отраслевой и территориальный. Отраслевой аспект считается относительно более-менее консервативным, изменения в нем происходят в результате технических и институциональных революций. Правда, нередко они носят также и субъективный волюнтаристский характер. Но чаще всего они объективны и в их основе лежит потребность самостоятельного вида деятельности. Что же касается территориального аспекта, который, как правило, выступает в виде народнохозяйственного комплекса и объединяет отраслевые и территориальные специфики национального хозяйства, то он носит объективный характер. В основе образования территориальных народнохозяйственных комплексов лежит принцип хозяйственной целостности. [1] Однако часто образование территориальных комплексов связано не столько с эффективностью использования ресурсов некоторой территории, сколько с решением так называемых политических и идеологических целей и задач. Именно решению этих задач посвящено образование в России восьми федеральных округов.

19 января 2010 года Указом Президента РФ Д.А. Медведевым был создан восьмой федеральный округ — Северо-Кавказский. Федеральный округ вообрал в себя национальные хозяйства республик Северного Кавказа (РД, РИ, КБР, КЧР, РСО-Алания, ЧИ) и Ставропольского края. По своему хозяйственному потенциалу, а также по динамике развития субъекты СК ФО неоднородны и различаются порой весьма существенно. Неоднородна также и отраслевая структура их хозяйств. Имеются хозяйства с развитой промышленностью (Ставропольский край, Дагестан, Северная Осетия—Алания, Кабардино-Балкария), с развитой сферой услуг (Ставропольский край, Кабардино-Балкария, Дагестан), сельским хозяйством (Ставропольский край, Северная Осетия—Алания, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия) и субъекты с восстанавливающимся национальным хозяйством. Важное место в структуре макрорегиона и региональных хозяйств, входящих в состав данного макрорегиона, занимает сельское хозяйство и отрасли АПК.

Таблица 1

**Отраслевая структура национального хозяйства РФ, СКФО и субъектов СКФО
(по данным 2007 г.): в % к ВРП**

	Промыш- ленность	Сельское хозяйство	Розничная торговля и общественное питание	Платные услуги, помимо ст.3	Строи- тельство	Транс- порт и перевозки	Прочие
А	1	2	3	4	5	6	7
РФ	21,5	2,2	5,1	34,8	9,4	15,7	21,1
СКФО	17,4	13,3	24,8	12,2	8,5	10,5	8,3
РД	7,3	10,5	44,4	10,2	10,0	4,5	13,1
РИ	4,8	11,5	21,5	23,2	14,6	1,2	21,2
КБР	16,7	18,9	37,1	9,4	4,6	7,5	6,6
КЧР	21,7	17,8	29,7	7,7	8,2	4,8	10,1
РСО-Алания	26,1	11,6	29,1	10,8	9,8	7,1	4,6
ЧР	9,2	7,9	17,0	5,7	25,9	2,1	32,2
Ставропольский край	24,5	15,0	33,7	10,7	4,4	10,4	4,2

Таблица составлена на основе данных ФГСР РФ «Регионы России. Основные социально-экономические показатели» за 2007 г. М., 2008.

Выясняется, что, во-первых, в СКФО промышленность участвует в ВРП лишь на 17,4%, тогда как в России в целом 21,5%. Но зато доля участия сельского хозяйства в целом по РФ составляет 2,2%, а в СКФО — 13,3%. Столь же высока доля розничной торговли и массового питания (около 35%, тогда как в целом по России чуть больше 5%). Но в среднем по России доля платных услуг составляет почти 35%, тогда как в СКФО только 10%. Примерно равное участие наблюдается строительством (в РФ — 9,4%, в СКФО — 8,5%). Наконец, транспорт участвует в СКФО примерно на 10%, тогда как в РФ — почти 16%. Во-вторых, наблюдается неоднородность структуры национальных хозяйств субъектов СКФО.

Одной из наиболее значимых черт отраслевой структуры СКФО является высокий удельный вес сельского хозяйства; доля сельского хозяйства в формировании макрорегионального ВРП составляет свыше 13% и занимает третье место. Причем эта доля оказывается в 6 раз выше, чем в среднем по России. Все это обязывает более внимательно рассмотреть влияние данной особенности на социально-экономическое развитие СКФО.

Вначале выскажем некоторые предположения, которые хотя и имеют эмпирический характер, но сделаны на основе обобщения исторического материала. Речь идет об особенностях экономического и социального развития, которые формируются наличием высокого удельного веса сельского хозяйства в отраслевой структуре экономики. Среди таких особенностей выделяют: более высокую стабильность социально-экономического развития; устойчивый рост; невысокие темпы роста; высокую занятость населения, низкий уровень безработицы; невысокую социальную дифференциацию населения; низкий уровень инфляции и т.д.

Попробуем на основе эмпирических данных оценить поведение данных признаков социально-экономического развития СКФО. Имеющиеся статистические данные позволяют выделить ряд фундаментальных тенденций в структуре ВРП субъектов Северо-Кавказского региона. Первая — высокий удельный вес сельского хозяйства и добывающих отраслей. Доля сельского хозяйства варьировала от 10,2% в Чеченской Республике (что в целом нетипично для самой республики, так как она только встала на путь восстановления национального хозяйства и поэтому низкая доля сельского хозяйства нетипична для нее) и 14% Ставропольского края (что в целом типично для данной территории, входящей традиционно в своеобразный «аграрный пояс» России) до 25% в КБР. Показатель вариации по территории округа составляет 38% и превышает среднероссийский в 2,1 раза. Вторая — низкий уровень обрабатывающей промышленности. В сравнении со среднероссийским — 18,9%, в регионе данный показатель варьировал с 2,9% (Республика Ингушетия) до 22,4% (Северная Осетия—Алания). В среднем данный показатель составляет по округу — 14,7% или 81% от среднероссийского. Третья — высок удельный вес строительства. Если в среднем по России данный показатель составляет 5,8% в структуре ВВП, то по Северному Кавказу он варьировал от 6,4 (КБР) до 13,2–13,9% (РД и ЧР).

Доля валовой продукции сельского хозяйства в ВВП страны за 2000-е годы варьировала от 14 до 7%. В 2000 г. она составляла 13,5%, а уже в 2008 г. лишь около 6,5%. Несколько иная ситуация, хотя и все с той же тенденцией к снижению, наблюдается в СКФО. Здесь доля валовой продукции сельского хозяйства в окружном ВРП составляет свыше 25%, хотя и имеет тенденцию к снижению. В 2000 г. доля ВХП в окружном ВРП составляла почти 41%, а в 2008 г. уже только 25%, т.е. наблюдается падение почти в 1,5 раза.

Это конечно же ниже, чем в целом по РФ, но тем не менее весьма существенно, так как указывает на появление совершенно новых тенденций в региональных экономиках Северного Кавказа [2–3]. Одной из наиболее значимых является вытеснение сельского хозяйства и агропромышленного комплекса из центральных областей национального хозяйства на периферийные. По крайней мере, происходит вытеснение сельского хозяйства и в целом отраслей АПК с ядра экономики на периферию. Во-вторых, этот процесс перемещения сопровождается изменением не только общей структуры национального хозяйства, но и изменениями в региональном агропромышленном комплексе и его сельском хозяйстве. Происходит дальнейшая дифференциация и дробление данного комплекса, выделение из него старых отраслей, формирование новых хозяйственных связей и образование новых отраслей и видов деятельности. В-третьих, объем производства сельскохозяйственных продуктов и сырья не снижается в абсолютном значении, напротив, он даже растет, но снижается его доля в объеме ВРП за счет более высоких темпов роста продукции других отраслей, в том числе отраслей отпочковавшихся от АПК и сельского хозяйства. В-четвертых, меняется пространственная структура макрорегионального АПК (сельского хозяйства). Речь идет о том, что отдельные территории более активно начинают «избавляться» от своего сельского хозяйства, вытолкнув его на периферию своего национального хозяйства. Происходит это отчасти за счет институциональных реформ (приватизации земли, реформирования традиционных советских институтов и преобразования их в новые, с последующим выведением их из структуры сельского хозяйства и т.д.). Поэтому доля отдельных регионов СКФО активно и сильно уменьшается в сельском хозяйстве макрорегиона. Но при этом очевидно, что затратность сельскохозяйственной продукции выше, чем тех же услуг, и поэтому было бы правильно, чтобы «притормозить» искусственное изменение структуры национальных хозяйств, ввести своеобразный критерий самообеспечения продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. В результате нарушается окружающая система разделения труда, меняется структура рынка сельскохозяйственной продукции на данной территории. Таковы основные тенденции, происходящие в регионе в последнее десятилетие и связанные с сельским хозяйством.

Таблица 2

Динамика валовой продукции сельского хозяйства Северо-Кавказского федерального округа; млн руб.

РФ, СКФО и субъекты СКФО	2000	2002	2004	2006	2007	2007 к 2000 в %	Сред. темп роста
РФ	774089	1028290	1345194	1711281	2099568	271	2,23
СКФО	42637	63639	97930	122478	155905	366	2,32
РД	8199	13995	21932	29382	34728	424	2,37
РИ	826	1489	2113	2564	2722	330	2,29
КБР	8127	11805	14842	15776	18143	223	2,17
КЧР	3106	4654	5491	8539	10782	347	2,31
РСО— Алаania	2803	4714	7566	9179	11535	412	2,36
ЧР	...	...	3951	4879	7285	...	...
Ставропольский край	19576	26982	42035	52159	70710	361	2,32

Таблица составлена на основе данных ФСГС РФ «Регионы России. Основные социально-экономические показатели» за 2007 г. М., 2008

Приведенные таблицы указывают на то, что валовая продукция двух субъектов СКФО: Республики Дагестан и Карачаево-Черкесской Республики проявляли, индивидуальные тенденции, отличные от общего массива. Но если динамика ВСХП КЧР демонстрирует явную асинхронность с усредненной тенденцией по СКФО, то показатель ВСХП РД демонстрирует отклонение в лаге. Во-первых, длина повышательной волны по показателю ВСХП РД оказывается более короткой и более высокой по амплитуде, во-вторых, длина понижательной тенденции более пологая и амплитуда колебания менее высокая. Для ВСХП КЧР, напротив, характерно, во-первых, более продолжительная длина между двумя всплесками (2002 и 2005 гг.) и, во-вторых, более пологий или менее активный рост.

Ресурсный потенциал сельского хозяйства СКФО неоднороден как по своей элементной структуре, так и по территориям, входящим в состав округа. В частности, если принять в качестве элементов ресурсного потенциала традиционное деление на три группы: земля, труд и капитал, то выясняется, что в трудноизбыточном Северо-Кавказском регионе сельское хозяйство испытывает дефицит трудовых ресурсов. И, тем не менее, избыток рабочих рук имеет место в сельской местности и в сельском хозяйстве. Совершенно противоположная ситуация наблюдается в отношении земли. Северный Кавказ, как и в целом Юг России, имеет самую высокую плотность населения [3]. На каждого проживающего приходится менее 0,12 га земли. А что касается посевной площади и сельскохозяйственных угодий, то эта величина итога ниже. Казалось бы, в этих условиях положение в сельском хозяйстве можно было поправить за счет техники

и технологий, т.е. за счет капитала. Но оказывается, что по уровню капитала на единицу сельскохозяйственных угодий и одного занятого, а также валовой продукции сельского хозяйства округ относится к наименее обеспеченным. Таким образом, имеют место две противоположные тенденции: 1) наличие большого объема ресурсов и в целом избыток ресурсного потенциала и 2) низкая эффективность использования имеющихся ресурсов.

Разберем этот аспект подробнее. Для чего проведем анализ в двух направлениях: 1) в аспекте ресурсов (используя традиционное деление ресурсного потенциала на: землю, труд и капитал) и 2) в аспекте территориальном.

Эмпирические данные о состоянии и развитии фактора труда в сельском хозяйстве СКФО указывают, во-первых, на весьма высокий удельный вес населения, занятого в сельском хозяйстве. Округ «поставляет» в трудовые ресурсы сельского хозяйства страны от 8,5 до 9,4% общей рабочей силы. Причем в отличие от общестрановой ситуации в СКФО имеет место растущая тенденция. В 2007 г. по сравнению с 2004 г. численность населения, занятого в сельском хозяйстве, выросла на 111,1%, в то время как в России в целом лишь на 102,6%. Во-вторых, наблюдается территориальная неравномерность распределения «поставки» рабочей силы в сельское хозяйство. Наибольший удельный вес занятых в сельском хозяйстве приходится на Республику Дагестан и Ставропольский край — свыше 70% рабочей силы сельского хозяйства. Выделено три группы территорий. Первая — регионы с сельскохозяйственной специализацией рабочей силы (РД, Ставропольский край). Вторая — регионы с умеренной сельскохозяйственной специализацией — до 10% (КБР, РСО-Алания, КЧР, ЧР). Третья — регионы со слабой сельскохозяйственной специализацией — до 5% (РИ).

Для ведения сельского хозяйства земля является важнейшим фактором и основным параметром, формирующим архитектуру сельского хозяйства. Избыток земли приводит к тому, что на территории развивается экстенсивное сельское хозяйство с акцентом на отгонное животноводство и различные виды земледелия. Дефицит земли стимулирует развитие интенсивных методов развития сельского хозяйства: поиск путей более эффективного ведения земледелия и животноводства, развитие селекции и генетики, поиск новых видов удобрений и развитие ирригации, мелиорации и т.д. В то же время многое зависит от качества земли, состояния почв, их местоположения и т.д. Все эти вопросы требуют учитывать при модернизации (формировании новой модели развития) сельского хозяйства.

Общая площадь сельскохозяйственных угодий на Северном Кавказе в пределах СКФО в 2000 г. составляла свыше 11,5 млн га, или около 6% от общероссийского показателя. В расчете на одного жителя приходится примерно 1,2 га. По сравнению со среднероссийским показателем северокавказский уступает почти в полтора раза. Кроме того, в динамике сельскохозяйственных угодий на Северном Кавказе наблюдается тенденция к сокращению. Так, по сравнению с 1990 г. в 2006 г. площадь сельскохозяйственных угодий СКФО сократилась почти на 16%, тогда как в РФ почти на 22%. Следовательно, темпы выбытия сельскохозяйственных угодий в среднем по России происходили интенсивнее, чем в СКФО. Другой важный показатель использования земли: ее структура. На долю пашни в СКФО приходится почти 50% сельскохозяйственных угодий, тогда как в России почти 60%. Правда, если в целом по России доля пашни с 1990 по 2006 гг. сократилась почти на 1%, то в СКФО эта доля увеличилась почти на 3%. Это говорит о наличии более интенсивных процессов в ведении сельского хозяйства в СКФО, чем в среднем по России.

Известно, что динамика сельского хозяйства (валовая продукция, урожайность культур и продуктивность скота и т.д.) в условиях интенсивного индустриального сельского хозяйства зависят не от площади сельскохозяйственных угодий, а от площади пашни. Как уже отмечалось, на долю пашни в СКФО приходится лишь около 52% сельскохозяйственных угодий. Этот показатель ниже, чем в среднем по России, почти на 10%. Но и внутри макрорегиона ситуация вовсе не однозначна. Есть территории (Ставропольский край, Кабардино-Балкарская Республика, РСО-Алания, Республика Ингушетия), где уровень пашни в сельскохозяйственных угодьях составляет свыше 50% и превышает средний по макрорегиону, но есть территории (Республика Дагестан, Крачаево-Черкесия, Чеченская Республика), где доля пашни в сельскохозяйственных угодьях составляет 15–30%. Понятно, что такое положение одного из базисных факторов сельского хозяйства формирует соответствующую архитектуру территориального (регионального) сельского хозяйства, закладывая в модель его развития соответствующие тенденции долгосрочного характера и осуществляя своеобразное метапрограммирование. В свою очередь, такая модель сельского хозяйства через систему межотраслевых связей трансформируется также и на национальное хозяйство региона, порой (при условиях доминантности сельского хозяйства) определяя в целом архитектуру национального хозяйства.

Разберем несколько подробнее данную особенность на основе анализа динамики посевных площадей. Доля посевных площадей СКФО в РФ в 2007 г. составляла около 5,3%. За почти 20 лет эта доля выросла приблизительно на 1%, но не за счет прироста пашни, а за счет более активного выбытия данной категории земельных ресурсов в РФ. Кстати, в СКФО площадь посевов сократилась за данный период на 1 030,0 тыс. га. По сути, за счет потери площади посевов в РД, РИ, КБР, КЧР и РСО-Алании. Особенно интенсивно проис-

ходило снижение посевной площади на Ставрополье (–600 тыс. га), ЧР (–220), РД (–107), где сокращение составляет от трети до половины посевных площадей. Несколько ниже сокращалась посевная площадь в КЧР (–79,8), РСО-Алания (–59,2), КБР (–25), РИ (–11). Выбытие такого массива важнейшего сельскохозяйственного ресурса привело, во-первых, к снижению валовой продукции сельского хозяйства, сокращению численности занятого населения, изменения в техническом оснащении и т.п., во-вторых, к падению влияния сельского хозяйства на основные параметры социально-экономического развития региональных экономик.

Отмеченные особенности прослеживаются на примере отдельных региональных агропромышленных комплексов и поведении такого показателя как посевная площадь. Наибольший объем посевных площадей в СК ФО приходится на Ставропольский край (свыше 70%), далее следуют: РД (около 8%), КБР (около 7,5%) и другие площадь которых не превышает 5%.

Итак, приведенные данные и их анализ позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, существующая площадь сельскохозяйственных угодий указывает на то, что в СК ФО объективно может развиваться экстенсивное сельское хозяйство; площадь сельскохозяйственных угодий оказывается слабо пригодной для интенсивного ведения сельского хозяйства. Доля пашни составляет лишь около 50%, тогда как в России в среднем свыше 61%. Во-вторых, площадь пашни составляет около 50% и имеет тенденцию к снижению. Наиболее интенсивное выбытие наблюдается как раз там, где в наибольшей мере развито земледелие. Поэтому интенсивное сокращение площади пашни ведет к снижению степени влияния сельского хозяйства на динамику региональных хозяйств, стимулирует превращение сельского хозяйства в маргинальную отрасль региональных экономик, выводит его на периферию. В-третьих, пространственное распределение сельскохозяйственных угодий и посевных площадей указывает на неравномерность размещения основного ресурса сельского хозяйства — земли между субъектами СК ФО. Наибольшие площади активного земельного ресурса (посевных площадей) сосредоточены в Ставропольском крае и Кабардино-Балкарской Республике, где как традиции ведения интенсивного земледелия, так и современный уровень его развития на Северном Кавказе наивысшие. За счет сосредоточения данного ресурса в двух названных регионах СК ФО получается, что именно сельское хозяйство двух указанных территорий вносит основную лепту в развитие северокавказского сельского хозяйства, формируя соответствующие параметры его развития. В то же время, в-четвертых, следует указать активное снижение влияния данного фактора, связанного с падением объема площадей, с одной стороны, и снижением продуктивности земли — с другой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воспроизводство в аграрной экономике: вопросы теории, государственного регулирования и эффективности производства. Тула: Гриф и К, 2009.
2. Рябов Е.И. Влияние неблагоприятных погодных условий на урожай и земельные ресурсы Ставропольского края. Ставрополь: Ставроп. кн. изд-во, 2001.
3. Темирова Э. Особенности развития сельского хозяйства в Южном федеральном округе // АПК: экономика и управление. 2006. № 7.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМАМ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ШАХМУРЗОВ А.М.,

аспирант,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: Ahmed.shah@mail.ru

В статье обобщаются теоретические основы осуществления заложенных в рыночной экономике перспектив посредством интеграции новых региональных экономик в систему мировых хозяйственных связей. Рассматриваются возможности формирования эффективного механизма государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: региональная экономика; региональная экономическая политика; государственно-частное партнерство.

The theoretical foundations laid in the implementation of a market economy through the integration of new perspectives of regional economies into world economic relations are generalized in the article. Possibilities of forming an effective mechanism of public-private partnership are considered in the article.

Keywords: regional economics; regional economic policy; public-private partnership.

Коды классификатора JEL: R11.

Современные российские регионы все более превращаются в воспроизводственные структуры, осуществляющие на каждой территории политику, обусловленную не только интересами государства, но и интересами самих регионов. Процесс регионализации стал более многообразным и адаптируется к воздействиям специфических условий развития региона, включая природно-географические, производственные, хозяйственно-территориальные, нормативно-правовые, культурно-этнические, демографические, экологические и другие факторы. Кроме того, регионы как территориальные субъекты имеют строго определенное место в территориальном разделении труда, развиваются специфически с учетом природно-климатических характеристик, геологическими условиями, местоположением, сложившейся структурой производства, социальными условиями и т.д.

Исследования проблем развития региональной экономики зарубежными учеными-экономистами начались с середины прошлого столетия. Внимание исследователей главным образом концентрировалось на вопросах пространственного размещения производства, определения рыночных потенциалов регионов и возможностей их взаимодействия, функционирования сферы обращения и распределения товаров и услуг. Затем активно стали изучаться институциональные аспекты функционирования и развития региональных рынков, выработки и реализации региональной экономической политики. Большой след оставили сторонники кейнсианских подходов, которые достаточно продуктивно разрабатывали версии регионального мультипликатора, отражающего изменения дохода или занятости в результате роста какого-либо компонента региональных расходов. Широкое распространение получила версия мультипликатора базовых отраслей, отражающего увеличение общей занятости, возникающего в результате увеличения занятости в базовых отраслях региона на основании наличия постоянной связи между базовой и общей занятостью.

В отечественной экономической науке, как считается, основы современной теории региональной экономики были заложены в семидесятые-восемидесятые годы прошлого века. Но при этом надо подчеркнуть, что основным результатом этих исследований было то, что схемы развития и размещения производительных сил стали, наряду с планированием, важнейшим инструментом народнохозяйственного управления.

В то же время, как отмечают современные исследователи, в рамках народнохозяйственного планирования были допущены существенные ошибки в региональном развитии. Чрезмерное количество основных фондов было сосредоточено в дальних от границ страны регионах, а огромные окраины остались недофинансированными.

С позиций перспектив регионального воспроизводства экономический рост, если он приобретет устойчивый характер, должен стать основой преодоления кризисных тенденций и обретения нового ка-

чества. Экономический рост стал той реальной предпосылкой, которую ученые и специалисты начали рассматривать в качестве фактора перехода к новому этапу реформирования и постановке новых целей общественного и экономического развития.

Одной из главных предпосылок практического осуществления заложенных в рыночной экономике перспектив является интеграция новых региональных экономик в систему мировых хозяйственных связей. Надо сказать, что на этот аспект экономическая наука обращает достаточно пристальное внимание. В качестве главной проблемы в этом контексте стала проблема соотношения общего и особенного в развитии мирохозяйственных связей. Мера особенного и мера общего — главный дискуссионный вопрос любой модели социально-экономического развития. Но одно практически нигде не оспаривается — это взаимосвязь интеграционных и инвестиционных процессов.

Кроме того, тенденции воспроизводства объективно обуславливают повышенную потребность регионов во внешних инвестициях, без привлечения которых становится уже невозможным сам опережающий посткризисный экономический рост.

Определяя стратегию экономического роста надо обратить внимание еще на ряд теоретических положений, относящихся к проблемам развивающихся экономик. Это становится необходимым потому, что в предшествующем параграфе нами было показано, что ситуация в региональной экономике северокавказских республик не укладывается в традиции наиболее распространенных концепций развитых стран мира.

Подобные теории обычно условно группируют на два класса. Во-первых, это доктрины представителей научного сообщества развитых стран, описывающие ситуацию в развивающихся странах. Во-вторых, это теории, непосредственно сформировавшиеся в развивающихся странах. На наш взгляд, ряд положений этих теорий нам учитывать на ближайшую перспективу просто необходимо [1].

С теоретической точки зрения ученые развитых стран достаточно долгое время весьма оптимистично оценивали возможности применения неоклассической и неокейнсианской теории для создания концепций развития освободившихся стран. В первые послевоенные годы считалось, что достаточно ввести дополнительные предпосылки и некоторые коэффициенты в традиционные модели, чтобы адекватно описать ситуацию, сложившуюся на периферии капиталистического мира, поскольку предполагалось, что проблемы развивающихся стран аналогичны проблемам, которые в прошлом решали ныне развитые державы.

Как известно, большое влияние на становление современных западных концепций экономического роста оказала теория перехода к «самоподдерживающемуся росту», выдвинутая американским ученым Уолтом Ростоу. Ее основная идея заключалась в обосновании перехода от традиционного общества к современному обществу западного типа через несколько стадий роста.

Для традиционного общества, считает Ростоу, характерно, что свыше 75% трудоспособного населения занято производством продовольствия. Национальный доход используется главным образом непродуцируемо. Вторая стадия является переходной. В этот период происходят существенные изменения в трех непромышленных сферах: сельском хозяйстве, транспорте и внешней торговле. Третья стадия охватывает сравнительно небольшой промежуток времени: два-три десятилетия. В это время растут темпы капиталовложений, заметно увеличивается выпуск продукции на душу населения, начинается быстрое внедрение новой техники в промышленность и сельское хозяйство. Развитие первоначально охватывает небольшую группу отраслей (лидирующее звено) и лишь позднее распространяется на всю экономику в целом.

Для того чтобы рост стал автоматическим, самоподдерживающимся, необходимо, во-первых, резкое увеличение доли производственных инвестиций (с 5% до, как минимум, 10%) в национальном доходе; во-вторых, стремительное развитие одного либо нескольких секторов промышленности и, наконец, в-третьих, победа сторонников модернизации экономики над защитниками традиционного общества. Возникновение новой институциональной структуры должно обеспечить, по мысли У. Ростоу, распространение первоначального импульса роста на всю экономическую систему путем мобилизации капитала из внутренних источников, реинвестиции прибылей и т.д.

Период движения и зрелости характеризуется У. Ростоу как длительный этап технического прогресса: развивается процесс урбанизации, повышается доля квалифицированного труда, руководство промышленностью сосредоточивается в руках квалифицированных управляющих-менеджеров. В пятую эпоху высокого массового потребления осуществляется сдвиг от предложения к спросу, от производства к потреблению.

В этой теории «самоподдерживающегося роста» большую логическую нагрузку несет тезис об удвоении доли производственных инвестиций в национальном доходе.

Другая группа теорий — это теории «большого толчка», ставшие своеобразным синтезом двух теоретических концепций западной послевоенной литературы: «порочного круга нищеты» и «самоподдерживающегося роста».

Концепция «порочного круга нищеты» возникла в связи с применением теории экономического равновесия для анализа слаборазвитых стран. Ученые попытались объяснить слабый уровень развития определенным набором взаимосвязанных экономических и демографических факторов.

Например, одной из разновидностей «порочных кругов нищеты» являются системы, объясняющие узость внутреннего рынка и нехватку ресурсов для модернизации. Нехватка капитала обуславливает низкую производительность труда и соответствующий низкий уровень доходов, что в свою очередь ведет к слабой покупательной способности населения и недостаточным стимулам к инвестированию. Анализ этих цепей как замкнутых кругов обосновывает фатальную неизбежность внешнего толчка для выхода из такого состояния.

Если же вернуться к рассматриваемым теориям, то логическим продолжением концепции «порочных кругов нищеты» стала концепция «большого толчка», которая в свое время использовалась для обоснования моделей экономического роста освободившихся стран. В центре их исследований оказались проблемы первичной индустриализации. Поэтому главное внимание уделялось роли автономных, обусловленных экономической политикой государства, инвестиций в росте национального дохода.

При решении этих вопросов следует учитывать, что многочисленные научные исследования последних десятилетий привели к необходимости выделения достаточно строгих различий между факторами инвестиционной активности.

Как известно, согласно прежним кейнсианским воззрениям главное — это обеспечить возрастающее количество инвестиций, так как они приводят к эффекту мультипликатора. Этот эффект заключается в том, что между инвестициями, потреблением и национальным доходом существуют устойчивые связи — каждый расход на инвестиции превращается в первичные доходы, которые в части расходов вновь превращаются в доходы и т.д., что предопределяет увеличение занятости и объема производства.

Согласно кейнсианским представлениям было не принципиально, куда направлять инвестиции и из каких источников их формировать — главное обеспечить количественный рост. Однако именно по этим причинам оформилась долговременная тенденция инфляционного роста, создавшая свои большие проблемы.

Поэтому ученые постепенно пришли к тому, что вместо теории мультипликатора стала все чаще использоваться более эффективная теория акселератора. Под акселератором в современной экономической теории понимается отношение прироста инвестиций к вызвавшему его приросту дохода (прежде всего, потребительского спроса).

При этом акселератор отражает отношение к приросту дохода (спроса, продукции) только так называемых «индуцированных» инвестиций (в экономической науке инвестиции подразделяются на автономные и индуцированные).

Под автономными инвестициями принято понимать образование нового капитала, происходящее вне зависимости от нормы процента или уровня национального дохода. Причинами появления подобного нового капитала считаются так называемые внешние факторы — нововведения, обусловленные техническим прогрессом, прирост населения, расширение внешних рынков и т.п. Наиболее типичными примерами выступают инвестиции государственных или общественных организаций, связанные со строительством гражданских и военных сооружений, дорог и т.п. Важнейшие источники автономных инвестиций — государственный бюджет и иностранные капиталовложения. Последние отличаются тем, что в странах-донорах их следует рассматривать в качестве индуцированных, поскольку они в основном обусловлены ростом доходов, а в странах-реципиентах они, как правило, не обусловлены ростом доходов.

Под индуцированными инвестициями принято понимать образование нового капитала в результате увеличения уровня потребительских расходов. Автономные инвестиции дают первоначальный импульс экономического роста и вызывают эффект мультипликации, а индуцированные инвестиции являются результатом возросшего дохода и приводят к дальнейшему росту экономики. Получается своеобразная мультипликативно-акселеративная причинно-следственная связь.

Для перспективного развития российской экономики важно, чтобы данный характер инвестиционных процессов начал формироваться в ее регионах. Поэтому, основы региональной экономической политики должны строиться на ориентации значительной части производств на основные параметры спроса со стороны населения региона. Пока эти параметры спроса не получают своего удовлетворения за счет регионального производства, сложно будет говорить не только об устойчивости и социально-экономической сбалансированности региональной экономики в современных российских условиях, но и о каких-либо перспективах эффективного регионального развития вообще.

Соответственно формирование региональной экономической политики должно начинаться с определения наиболее перспективных направлений реализации потребностей населения в продуктах питания, на которые, как мы уже отмечали, концентрируется основная часть потребительских расходов населения. Способность обеспечить эти потребности соответствующим развитием сферы услуг становится не только формой разрешения противоречия конкурентоспособности, но и главным фактором социально-экономической сбалансированности региональной экономики.

С этих теоретических позиций развитие региональной экономической политики необходимо внимательно рассмотреть условия взаимодействия малого бизнеса с высокорентабельным крупным производством на основе доминантного развития сферы услуг, что позволит активно задействовать диверсификационный потенциал региональной экономики и повысить доходы значительной части населения.

С этих позиций интересно проанализировать недавно принятую комплексную Стратегию социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. В ней указывается, что главной целью является обеспечение условий для опережающего развития реального сектора экономики в регионах СКФО и создания новых рабочих мест, а также повышение качества жизни и безопасности в регионе. При этом в рамках разработанной Стратегии запланирован переход от «политики стабилизации» к «политике форсированного роста» регионов СКФО, в рамках которой ключевыми направлениями государственной поддержки станут инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования регионов СКФО, а также содействие активному вовлечению регионов Северного Кавказа в национальную и мировую экономику.

На этой основе становится возможным формирование эффективного механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), особенно в сфере инфраструктурного обеспечения.

Вообще, важным фактором преодоления региональных кризисных тенденций является развитие производственной и социальной инфраструктуры, которая оказывает значительное воздействие на рост эффективности функционирования социально-экономической системы как отдельного региона, так и целой страны. Региональная социально-экономическая инфраструктура, будучи взаимосвязанной с федеральной социально-экономической инфраструктурой, нуждается в системном развитии с учетом национальных и региональных интересов. Инфраструктура региона должна отвечать новым условиям рыночных отношений, обеспечивать согласование интересов предприятий инфраструктуры с общественными интересами, юридическое закрепление прав и обязанностей этих предприятий, что в конечном итоге позволит модернизировать данную сферу.

Для развития ГЧП в регионах необходимо проведение следующих нормативно-правовых и организационных процедур [4]:

- ◆ разработка единого понимания и стратегии формирования партнерства государства и предпринимательских структур, требующего выработки субфедеральных положений, основанных на основе общегосударственной концепции и стратегии, учитывая региональную специфику, а также конкретизацию задач и этапов развертывания партнерства для более полной реализации потребностей региона и решения других задач;
- ◆ совершенствование нормативной и законодательной базы, требующее создания пакета нормативных актов и подзаконных документов на основе федерального законодательства, внесения соответствующих изменений и дополнений в действующие нормативно-правовые документы, формирования пакета типовых документов (договоров, контрактов и т.п.) с учетом региональных особенностей;
- ◆ создание институциональной организационной основы, которая будет требовать формирования различных элементов институциональной среды, к которым относятся органы, в юрисдикции которых находятся вопросы формирования партнерства и финансово-экономических структур, обеспечивающих гарантирование и инвестирование средств;
- ◆ формирование определенной экономической среды для создания партнерских отношений, требующей разработки и внедрения экономически обоснованных преобразований в регионе в процессе реализации партнерства, обоснования и определения основных социально значимых направлений привлечения частных средств (инвестиций), вложения государственных средств, а также необходимости предоставления каких-либо региональных льгот на данном уровне;
- ◆ подготовка специалистов в области партнерства, требующая привлечения опытных и обучаемых специалистов в региональные органы управления партнерством. Также необходима подготовка специалистов по вопросам управления партнерством в региональных учебных заведениях;
- ◆ создание благоприятного общественного мнения для внедрения партнерства, которое требует реализации мер по снижению влияния неэкономических факторов развития в регионе, формирования общественного мнения с учетом особенностей развития субъекта РФ;
- ◆ обеспечение прозрачности деятельности в области партнерства. Для этого требуются разработки региональных мер, которые обеспечили бы прозрачность реализации различных мероприятий (например, внедрение тендеров, обеспечение прозрачности по операциям с региональной собственностью и транзакциям с бюджетными средствами, устранение факторов клановых решений и т.д.).

Необходимо заострить внимание на том, что механизм ГЧП позволяет решить вопрос ограниченности ресурсов регионального и местного бюджетов в аспекте финансирования проектов социальной и производственной инфраструктуры, а также иных проектов, важность которых обоснована для развития социально-экономической системы региона. При использовании механизмов ГЧП происходит перерас-

пределение рисков между субъектами частного сектора экономики и государственными структурами, в частности путем перераспределения коммерческих рисков. Также происходит качественное улучшение управления проектами и объектами инфраструктуры в силу применения навыков и опыта менеджмента частного сектора. Реализация проектов ГЧП является сложной задачей, успех решения которой, помимо приведенных выше аспектов нормативно-правовой и организационной базы, также зависит от минимизации коммерческих рисков посредством правильной оценки экономической обоснованности проектов, а также от их верного структурирования и четкой координации работы всех сторон.

Поэтому эффективное функционирование государственно-частного партнерства в сфере инфраструктуры позволит сформировать системные основы для преодоления кризиса регионального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всемирная история экономической мысли / Отв. ред. В.Н. Черковец. Т. 5, 6. М.: Мысль, 1997.
2. Комплексная стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 года. М., 2010.
3. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. М., 2010.
4. Нелюбова Н.Н. Государственно-частное партнерство в реализации стратегии развития региона // Региональная экономика и практика. 2007. № 11.

ФОРМИРОВАНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

СИТНИКОВ Ю.В.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: kafedra_mo@inbox.ru

В статье раскрываются проблемы формирования малых и средних инновационных предпринимательских структур в Ростовской области. Дается характеристика инновационной активности малых и средних организаций. Задачей данной статьи является рассмотрение формирования малых и средних инновационных предпринимательских структур.

Ключевые слова: малые и средние инновационные предпринимательские структуры; организационные структуры инновационной деятельности.

In article are problems of formation of small and average innovative enterprise structures in the Rostov region. The characteristic of innovative activity of the small and average organizations is given. A problem of given article is consideration of formation of small and average innovative enterprise structures.

Keywords: small and average innovative enterprise structures; organizational structures of innovative activity.

Коды классификатора JEL: L26, R11.

Инновационный процесс охватывает многих участников и имеет свою инфраструктуру. Его осуществляют на государственном и межгосударственном уровнях, в региональных и отраслевых сферах, местных (муниципальных) формированиях. Все участники имеют свои цели и формируют организационные структуры для их достижения.

Отличие инновационной активности больших и мелких организаций обусловлено различной стратегией их деятельности. Отсюда и множественность организационных форм инновационной деятельности: от бизнес-инкубаторов, которые помогают реализовать предпринимательские проекты на начальной стадии существования фирмы, в стратегические альянсы, призванные реализовывать сложные инновационные проекты, в том числе международного уровня.

Использование разнообразных внутрифирменных и межфирменных организационных форм инновационной деятельности на государственном, региональном, отраслевом, корпоративном уровнях является характерной особенностью современного этапа развития научно-технического прогресса, которая содействует ускорению инновационных процессов, более быстрому овладению обществом результатами инновационной деятельности и коммерческому успеху всех участников межгосударственной или межфирменной кооперации.

Развитие и поддержание малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций представляет наиболее эффективным способом ускорения научно-технического развития экономики, поэтому рассмотрение данной темы является достаточно актуальным.

Организационные структуры инновационной деятельности — это предприятия (организации), которые занимаются инновационной деятельностью, научными исследованиями, разработкой и реализацией инноваций.

Все организационные структуры инновационной деятельности можно разделить на 3 группы:

- **1 группа** — научные организации, которые создают и реализуют инновации;
- **2 группа** — рыночные субъекты инновационной деятельности, которые дорабатывают, производят и реализуют инновации;
- **3 группа** — организационные структуры интеграции науки и производства. Задача данных структур сократить период от возникновения идеи к ее практическому использованию.

Научная организация — организация (предприятие, фирма), для которой научные исследования и разработки являются основным видом деятельности. Они могут быть основной деятельностью также для подразделов этой организации. Наличие таких подразделов не зависит от принадлежности организации к той или другой отрасли экономики, от организационно-правовой формы собственности. На данный момент действует такая классификация научных организаций по секторам науки и типам организаций, объединенных по организационным признакам, характеру и специализации выполняемых работ.

Государственный сектор объединяет организации министерств и ведомств, которые обеспечивают управление государством и удовлетворение потребностей общества в целом; некоммерческие организации финансируются и контролируются правительством или высшими учебными заведениями.

Предпринимательский сектор охватывает все организации и предприятия, основная деятельность которых связана с производством продукции или услуг с целью продажи, в том числе и те, которые находятся в собственности государства.

Высшие организации — это университеты и другие высшие учебные заведения, независимо от источников финансирования или правового статуса; научно-исследовательские институты, экспериментальные станции, клиники; организации, которые непосредственно обслуживают высшие организации [1].

К малым предприятиям как рыночным субъектам инновационной деятельности относятся: венчурные, обслуживающие и инжиниринговые фирмы, проектные бригады, фирмы «спин-офф». Кроме того по времени привлечения к инновационному процессу и подходам к выбору инноваций, можно выделить четыре типа компаний, название которых зависит от типа реализуемой на рынке инновационной стратегии: «пионеры», «хитре лисы» (стратегия ниш), предприятия, реализующие «объединенную стратегию», «виоленты».

1. «Пионеры» — это организации, которые специализируются на создании новых или радикально измененных старых сегментов рынка. Они являются разработчиками новой продукции. Для этого создаются мощные исследовательские отделы и конструкторские бюро. Внедряя принципиально новые продукты, они получают сверхприбыль за счет их большой наукоемкости и в результате пионерного выведения их на рынок. Такие фирмы больше всего рискуют, но в случае успеха получают наибольшую отдачу.
2. Организации, придерживающиеся «стратегии ниш» («хитрые лисы»), создают инновации для потребностей узкого сегмента рынка. Они избегают конкуренции с большими корпорациями, выискивая недоступные для них сферы деятельности, предоставляя товару уникальные свойства, их товары обычно имеют эксклюзивный характер, являются высококачественными и дорогими.
3. Организации, реализующие «объединенную стратегию», используют инновации, созданные, как правило, другими организациями, обогащая их индивидуальными характеристиками, приспосабливаясь к потребностям конкретного клиента. Они повышают потребительскую ценность товара не за счет высокого качества, а благодаря индивидуализации. Повышенная гибкость дает таким организациям возможность содержать конкурентные позиции. Обычно эти фирмы имеют небольшой размер.
4. Виоленты. Ориентируются на инновации, которые удешевляют изготовление продукции, в то же время обеспечивая ей достаточно высокий уровень качества, которого требует основная масса потребителей. За счет низких цен и среднего качества фирма всегда конкурентоспособная [2].

Отнесение фирм к определенной категории является условным, потому что они реализуют преимущественно не один вид продукта, а стратегия относительно каждого из них может быть различной.

Следует отметить, что существуют фирмы, которые занимаются сугубо инновациями, видя в этом способ получения сверхприбыли путем выведения на рынок отсутствующего на нем продукта. Это венчурные фирмы, склонные к риску, связанному с созданием радикальных инноваций.

Венчурные (англ. venture — рискованное предпринимательство) фирмы — преимущественно малые предприятия в прогрессивных технологических отраслях экономики. Венчурные фирмы специализируются в сферах научных исследований, разработок, создания и внедрения инноваций, связанных с повышенным риском.

Рисковый капитал предоставляется чаще всего двум категориям малых фирм — тем, которые куплены у владельцев (их называют «бай-аут»), и новым фирмам, основанным сотрудниками известных наукоемких корпораций, нацеленных на реализацию новых идей и разработок («спин-офф»).

Особенность таких фирм заключается в ориентации на решение научных проблем и конкретных производственных заданий с четко определенным конечным результатом. Они самые распространенные в наукоемких отраслях экономики, специализирующихся на научных исследованиях и инженерных разработках, т. е. на коммерческой апробации научно-технических нововведений.

Развитие венчурного бизнеса как самостоятельной формы предпринимательства берет свое начало в 40-х годах XX в., а разнообразие его форм оказалось в 60–80-е годы в США. Венчур возник в новых наукоемких отраслях, в первую очередь электронике как технологической отрасли ракетного бизнеса. В частности, посредством венчурного капитала была создана американская фирма «Apple», которая в настоящее

время является одним из лидеров компьютерной индустрии [3].

Венчурное предпринимательство развивается в различных формах, самыми распространенными из которых являются:

- независимый (чистый) венчур;
- внедряющие фирмы, основанные промышленными корпорациями;
- венчурные фирмы, которые финансируются инвестиционными фондами;
- внутренние венчурные отделы больших корпораций.

Независимые венчурные фирмы. Организуются как акционерные общества, раскрывают свою идею создания новации, аккумулируя под эту идею средства частных и институциональных инвесторов.

Внедряющие фирмы. Создаются одной или несколькими корпорациями на паевых основах. Получили название «внешнего венчура». Они могут быть представлены в нескольких модификациях, организационно оформленных как научно-исследовательские консорциумы:

1. Консорциум, созданный с целью проведения фундаментальных долгосрочных исследований. Он имеет свою научно-исследовательскую базу (лаборатории, опытные производства, информационно-вычислительные центры, другие элементы научно-исследовательской инфраструктуры). Его основателями могут быть большие военно-промышленные концерны. Частично может субсидироваться государством.
2. Консорциум, целью которого является активизация научной деятельности научно-исследовательских институтов, университетов на их производственной базе с использованием имеющегося научно-производственного потенциала. Для разработки и испытания идей получает от корпораций финансирование и имеет межотраслевой характер.
3. Консорциум, созданный корпорациями на паевых основах с целью разработки отраслевых стандартов, технических условий и контроля за их применением. Может создаваться под эгидой большой холдинговой компании, имеет временный характер и часто распадается в результате внутриотраслевой конкуренции.

Для создания и успешного развития инновационных предприятий необходимы ресурсы, подразделяющиеся на внутренние и внешние. К внутренним источникам формирования инвестиционных ресурсов относится нераспределенная прибыль и амортизация. К внешним — заемные средства (банковские кредиты, облигационные займы, лизинг, коммерческие кредиты) и привлеченные (эмиссия акций, государственные субсидии, венчурный капитал, взносы учредителей).

Венчурные фирмы, которые финансируются инвестиционными фондами (компаниями, трастами), могут также использовать средства больших корпораций, банков, пенсионных и благотворительных фондов, страховых компаний, личные сбережения инвесторов, частично государственные субсидии.

Спрос на венчурный капитал этих фирм очень большой и не удовлетворяется коммерческими банками, которые воздерживаются от избыточного риска. Это обусловило возникновение специализированных венчурных инвестиционных фондов и компаний, их целью является аккумуляция венчурного капитала и венчурное финансирование и кредитование специализированных рискованных фирм (венчуров).

Внутренний венчур. Он предшествовал вышеуказанным организационным формам венчурного предпринимательства. В 60-е годы XX ст. в США большие концерны и корпорации начали создавать в своих структурах автономные научно-исследовательские и проектные группы или отделы, которые были предназначены для поиска, обоснования идей, опытных образцов и налажки производства новых видов продукции, внедрения прогрессивных технологических процессов. Такие отделы (группы) часто формировали как временные творческие коллективы и расформировывали сразу после решения заданий, которые ставились перед ними, или существовали длительное время как научно-исследовательские и опытно-конструкторские бюро, научно-производственные объединения. Финансировали внутренние венчуры за счет основной деятельности компании, причем большие компании создавали по несколько десятков таких временных венчурных групп. В случае успеха внутренний венчур становится одним из производственных подразделов компании, а его продукция реализуется каналами сбыта корпорации.

Значительное число крупных корпораций США («Эксон», IBM «Дженерал электрик» и др.) имеют внутренние венчуры. Однако, по мнению многих западных ученых, такая форма венчурного предпринимательства сегодня не совсем эффективна. К ее недостаткам относят матричную систему организации управления научно-исследовательскими работами, т. е. двойную зависимость венчура от руководства компании и от руководства отдела (проекта); отсутствие конкуренции как стимула интенсификации работ; ограниченность средств для финансирования венчурных проектов в период спада производства в корпорации.

Венчурная фирма любого из перечисленных выше типов создается, как правило, небольшим кругом единомышленников — инженеров, изобретателей, менеджеров с определенным опытом работы в лабораториях больших фирм. По форме ответственности и организационно-правового статуса венчурные фирмы могут быть акционерными компаниями, хозяйственными обществами и частными предприятиями.

Для создания венчурной фирмы необходимы:

- ◆ коммерческая идея (новый продукт, технология или услуга);

- ◆ общественная потребность в конкретном нововведении;
- ◆ предприниматель, готовый на основе нововведений создать венчурную фирму;
- ◆ «рисковый» капитал для финансирования деятельности венчурной фирмы [4].

Основание и функционирование венчурной фирмы осуществляется в несколько этапов.

1. Инженеры-изобретатели, разработчики, ученые вместе с венчурным предпринимателем основывают компанию для производства нового продукта. Капитал на этом этапе формируется преимущественно за счет собственных средств и ссуд. Владелец венчурного капитала выделяет сумму на проект. Осуществляется конструкторская разработка идеи создания одного-двух изделий. Основатели венчурной фирмы являются и ее ведущими работниками.
2. Основатели определяют свою экономическую стратегию, изучают рынок, создают совет директоров. Начинают выпуск и продажу нового продукта конкретным заказчикам. Полученные образцы продают первым потребителям или дальше испытывают. Основная задача фирмы на этом этапе — завоевать доверие потребителей с целью получения новых заказов.
3. Расширение производства, промышленный выпуск продукции для широкого круга потребителей. Фирма формирует новую организационную структуру. На этом этапе по большей части прибыли нет.
4. Освоение дополнительных капиталовложений с целью расширения масштабов производства, улучшение качества продукции, расширение рынка и тому подобное. Стратегию в отрасли производства и сбыта определяет конъюнктура рынка.
5. В случае неубыточности производства малая фирма превращается в закрытую или открытую корпорацию, т. е. имеет возможность выпускать и продавать собственные акции на рынке ценных бумаг или большим корпорациям.

В целях формирования инновационной среды, развития взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными предприятиями, поддержки создания хозяйственных обществ осуществляется государственная поддержка развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования.

Согласно программе развития инновационной инфраструктуры Южного федерального университета (ЮФУ) на 2010–2012 годы, инновационная инфраструктура университета должна обеспечить возможность доведения результатов фундаментальных и прикладных исследований до уровня технологических разработок, востребованных на региональном, российском и международных рынках, содействовать переводу региональной экономики на инновационный путь развития, содействовать диверсификации источников финансирования университета, что придаст ему необходимую финансовую устойчивость.

На сегодняшний день на базе ЮФУ созданы инновационные предприятия, реализующие инновационные проекты во многих отраслях экономики, а именно: в машиностроении, строительстве и ЖКХ, химической и нефтехимической промышленности, энергетике, АПК, радиоэлектронике и приборостроении, а также в медицине и образовании.

Например, в сентябре 2010 года в ЮФУ, в целях развития инновационной инфраструктуры университета в области разработки и оптимизации инновационных форм организации учебного и научного процессов; разработки и коммерциализации научно-технической продукции, связанной с новыми материалами, создан инновационно-образовательный центр «Новые материалы».

Таким образом, управление реализацией инноваций может иметь различную организационную форму. Выбор ее зависит от многих факторов, среди которых решающее значение имеют размеры предприятия, его рыночная и технологическая позиции, финансовые возможности, инновационная стратегия. Невзирая на отличия, присущие различным организационным формам, они направлены на отыскание гибких организационных механизмов, которые обеспечивают развитие предприятия на основе создания и использования инноваций, которые находят коммерческое применение.

В создании инноваций и их практическом применении значительную роль играет малый бизнес, который может включаться в инновационный процесс на различных его стадиях. Гибкость, мобильность малых фирм обеспечивают высокую восприимчивость к инновациям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. СПб.: Питер, 2003.
2. Кремнев Г.Р. Управление производительностью и качеством: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 5. М.: ИНФРА-М, 2000.
3. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособ. для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
4. Сайт Южного федерального университета // www.sfedu.ru.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

ШОГЕНОВА Ф.Б.,

преподаватель,
Кабардино-Балкарский государственный университет,
360004, Нальчик, ул. Чернышевского, 173;

КУСОВ С.Б.,

аспирант,
Северо-Кавказский горно-металлургический институт,
362021, Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

В статье рассмотрены проблемы развития туристско-рекреационного комплекса, дан функционально-стоимостный анализ региональных аспектов системы стратегического управления туристско-рекреационного комплекса.

Ключевые слова: рекреация; туризм; методы исследования; стратегическое управление; функционально-стоимостный анализ.

In article are considered problems of the development tourist complex, is given function-analysis regional aspect systems of strategic management tourist complex.

Keywords: tourism; methods of the study; strategic management; function analysis.

Коды классификатора JEL: L85.

В системе целого комплекса скоординированных действий, принимаемых с целью стабилизации ситуации в экономике Кабардино-Балкарии, рекреационная деятельность занимает особое место в активизации платежного баланса, достижения финансового равновесия и долгосрочного экономического подъема [1, 2]. Очевидно, что это обязывает нас обратиться к анализу региональных аспектов системы стратегического управления рекреационной отрасли.

Общими основами организации анализа и диагностики деятельности курортно-туристского комплекса являются теории управления и корпоративного контроля. Система анализа и диагностики эффективности управления рекреационным предприятием включает определенные взаимоотношения между его составляющими; определенную инфраструктуру, обеспечивающую информационные, технические, функциональные условия анализа и диагностики.

Современная концепция стратегического управления — это концепция эффективного управления предприятием (комплексом), обеспечивающая ему долгосрочное существование в условиях рынка.

Стратегическое управление как концепция и как система методов сформировались в течение последних 30 лет XX века в ответ на постоянные и быстрые изменения в экономике. Методы стратегического управления дополнили методы стратегического и оперативного планирования, служившие ранее основой управления предприятием в стабильной среде.

В настоящее время во всех странах капиталистического мира значительно углубились формы планирования, своего рода элементы некогда популярного в СССР закона планомерного пропорционального развития.

По имеющимся в печати данным, в США 200 крупнейших корпораций (каждая из них больше, чем министерство сельского хозяйства России), имеющих достаточно жесткую систему планирования [3].

В современных условиях мы хотим выделить отличительную особенность изменений — смещение форм конкуренции. Если до середины XX века преобладала конкуренция товаропроизводителей на рынке, то в настоящее время, на наш взгляд, ситуация меняется: конкуренция касается не столько товаров, сколько производственных потенциалов, мощностей, т.е. повышается регулируемость конкуренции.

Можно сказать, что в рыночном хозяйстве (как и при командно-административной системе), как проявление интересов науки, экономики, идет борьба между типичными принципами рыночной эко-

номики с ее свободной конкуренцией и необходимостью соблюдения планомерности, пропорциональности.

Оппоненты могут возразить против вывода, что и при административно-командной экономике также идет борьба «двух законов», двух принципов хозяйствования. Но данное утверждение объясняется следующим. В командно-административной системе, где государство являлось собственником практически всех и вся, были административно разрешены некоторые элементы рыночной экономики. В рыночной экономике, к которой мы стремимся перейти, к сожалению, повторяя огромное число ошибок и просчетов, важно завершить процесс создания совершенных рыночных отношений.

Они являются определяющими, а закон, или принцип планомерности, реализуемый государством, уравнивает в той или иной мере возможные и неизбежные отрицательные последствия рынка: перепроизводство, конкуренцию, стихийность.

Недостаточное внимание к таким основополагающим факторам является, на наш взгляд, одной из главных причин наших неудач при переходе к рынку, шараханий от полностью плановой к совершенно нерегулируемой экономике.

Возникает вопрос, нужно ли планирование экономике России и если да, то в какой мере? Рассмотрим этот вопрос в трех аспектах. Во-первых, на уровне отдельных хозяйствующих субъектах, где планирование осуществляется при рыночной экономике даже более жестко, хоть и не столь формально, поскольку нет вертикального подчинения.

Во-вторых, на уровне корпораций, особенно транснациональных. Здесь возникает проблема двух этажей. На первом — преобладает стратегическое мышление, планирование, прогнозирование, создание механизма стимулирования; на втором — та же система, что и в автономных фирмах. В-третьих, планирование на уровне государства.

Современное стратегическое планирование направлено на обеспечение гибкости и нововведения в деятельности хозяйственного субъекта, необходимые для достижения целей в изменяющейся среде. Отсюда стратегическое планирование — один из современных инструментов воспроизведения фирмой предпринимательского поведения. В рамках стратегического планирования решаются четыре основные задачи:

- распределение ограниченных ресурсов предприятия (технологии, производственные фонды, финансовые ресурсы, управленческий персонал);
- адаптация к внешней среде путем действий стратегического характера, которые используют благоприятные внешние возможности, противостоят опасностям путем выявления адекватных вариантов деятельности — альтернатив, обеспечивающих приспособление к окружающим условиям;
- внутренняя координация стратегической деятельности с целью эффективной интеграции внутри хозяйствующего субъекта с учетом сильных и слабых ее сторон, обеспечение эффективной внутренней деятельности на фирме;
- формирование стратегической организационной культуры путем развития мышления управленческого персонала и формирования структуры организации, стиля деятельности, нацеленных на постоянные поиски, изменения, усвоение опыта прошлых стратегических решений.

Используя принципы функционально-стоимостного анализа, проанализируем курортно-туристский комплекс как нетехническую систему с целью ее улучшения.

К нетехническим системам относится обширная группа объектов, в основе функционирования, развития и совершенствования которых лежат преимущественно нетехнические решения. К нетехническим системам относится широкий комплекс организационных и управленческих систем. На производстве это такие блоки, как организация основного, вспомогательного, обслуживающего производства, включая, в частности, транспортировку, складирование, размещение цехов и служб, систему упаковки, входной, пооперационный и выходной контроль, организацию НИОКР, технической, организационной и экономической подготовки производства, материально-техническое снабжение и сбыт, рекламу, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, управление производством, затратами, включая планирование, прогнозирование, контроль, оперативное регулирование, диспетчирование, нормирование, систему общественного питания, отдыха, быта, защиту материальных ценностей и др. Нетехнические, нормативные системы находят широкое применение за пределами сферы материального производства. Это организация и управление системой функционирования школ, техникумов, колледжей, вузов, санаториев и домов отдыха, учреждений здравоохранения, коммерческих институтов, городского хозяйства, театров, кино и т. п. Сравнивая систему проектирования и особенно функционирования нетехнических и технических систем (ТС), следует с достаточно большой вероятностью считать, что первые работают менее эффективно и с большими потерями. Это связано с рядом причин. Во-первых, система контроля за функционированием технических систем (например, конструкцией изделий) более жесткая; во-вторых, в их разработке заняты хорошо подготовленные высококвалифицированные, специализированные многочисленные технические службы (главного конструктора, главного технолога, отдела технического контроля и т. п.); в-третьих, здесь неизмеримо больше развита стандартизация; в-четвертых, имеется десятилетиями обкатанная систе-

ма изобретательства, патентования, рационализаторства; в-пятых, отработана система подготовки и повышения квалификации инженерных кадров в технических вузах самых различных профилей; в-шестых, технические системы не столь сильно зависят от «человеческого» фактора, от взаимоотношений между людьми, работниками; в-седьмых, функционировавшая в нашей стране административно-командная система наиболее сильно тормозила совершенствование именно нетехнических систем.

Поэтому столь важно, с экономической точки зрения, обратить особое внимание именно на нетехнические системы, методика проведения ФСА которых развита значительно слабее, чем методика ФСА технических систем.

Наиболее близко к техническим системам на производстве находятся системы, которые могут быть названы производственным комплексом. Они включают как технические, так и нетехнические системы. Рассмотрим их с позиций нетехнических систем.

Курортно-туристский комплекс представляет собой большую систему, включающую чаще всего производственные, исследовательские, коммерческие, управленческие, проектные подразделения.

Курортно-туристский комплекс выполняет несколько внешних функций:

- завоевание и расширение позиции на рынке;
- достижение высокой прибыли и рентабельности на капитал;
- оказание конкурентоспособных услуг (лечение, отдых);
- накопление капитала для инвестирования и реинвестирования;
- установление нормальных деловых и партнерских отношений с местными органами власти, банками, коммерческими структурами, экологическими организациями и т. д.

Главная функция в различные периоды времени и в зависимости от ситуации на рынках может меняться. Но чаще всего это одна-две из перечисленных первых трех.

Для реализации внешних функций в курортно-туристском комплексе необходимо осуществлять следующие внутренние основные функции: это развитие основного, вспомогательного, обслуживающего производства, организация производства, труда и управления, коммерческой деятельности и т. п.

Соответственно для реализации этих основных функций первого порядка необходим комплекс вспомогательных функций: здания, сооружения, транспортные средства, столовая и т. д.

Основные и вспомогательные функции могут быть определены не по курортно-туристскому комплексу в целом, а по его подсистемам разных порядков: производствам, подразделениям, участкам, бригадам, рабочим сменам, рабочим местам.

Возможно и другое построение функциональной модели курортно-туристского комплекса: выпускаемая продукция (выполняемые услуги) — техническая база производства — технология изготовления — организация производства — организация труда — организация управления.

Рассмотрим более детально принципиальные особенности функционально-стоимостного анализа организации производства. Под последней принято понимать систему сочетания основных факторов производства во времени и в пространстве, обеспечивающую реализацию внешних функций и рациональное использование производственного потенциала [3].

Можно выделить непрерывные и прерывные (дискретные) процессы организации производства. В первом случае основная цель функционально-стоимостного анализа — ускорить темпы осуществления внешних функций, во втором случае (если функционально-стоимостный анализ проводится на ранних стадиях создания курортно-туристского комплекса) главной принципиальной проблемой является создание условий для преобразования прерывного производства в частично, преимущественно или полностью непрерывное.

Как известно, с точки зрения уровня механизации и автоматизации, в практике курортного дела могут быть выделены процессы машинно-ручные, машинные, автоматизированные и комплексно-автоматизированные. При проведении целенаправленного стратегического ФСА задача может быть сформулирована так: поднять уровень механизации и автоматизации на одну ступень (естественно, с учетом экономической эффективности этих мероприятий). Соответственно, если сам стратегический ФСА проводится в условиях мелкосерийного, среднесерийного, крупносерийного, массового производства, то задача состоит в том, чтобы поднять тип производства еще на одну ступень.

Важным элементом организации при устойчивом выпуске продукции является внедрение поточных методов производства. Известно, что по степени синхронизации выделяются линии без синхронизации, с меняющейся синхронизацией, с полной синхронизацией. По степени непрерывности существуют прерывные, прерывающиеся, непрерывные; а по степени специализации — многопредметные, серийно-поточные и массово-поточные разновидности поточных линий. При стратегическом ФСА задача может заключаться в переходе от сложившейся разновидности поточного производства к оптимальной для данных условий с точки зрения успешности реализации внешних функций и, естественно, экономичности производства.

Рассмотрим укрупненную функциональную модель деятельности различных служб предприятий по анализу резервов и повышению конкурентоспособности, разработанную под руководством д.э.н., профессора Мисакова В.С. в центре «Устойчивое региональное развитие» Института информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН.

Данная функциональная модель может успешно использоваться при совершенствовании системы стратегического управления курортно-туристским комплексом. Само управление представляет собой одну из основных функций производственной системы, реализующих внешние функции. Управление как основная функция представляет собой особый вид деятельности, направленный на руководство всей производственной системой. Эта функция отличается от других не только характером реализации, но также используемой информацией, профессиональным составом кадров, спецификой подготавливаемых решений. Материализация этой функции осуществляется, прежде всего, организационной структурой управления, его аппаратом. Принципиально наиболее приемлема такая функция управления, которая имеет ноль затрат на ее реализацию и при которой отсутствует аппарат управления. Основным направлением более рациональной реализации функции управления является проведение необходимых мер по повышению степени относительности и экономичности управления.

Указанные обстоятельства требуют разработки программы анализа действующей системы управления, в частности, разработки плана и программы, существующей системы управления производственной системой, организации и проведения исследования; обработки данных исследований с построением фактических деревьев целей, деревьев функций, матриц распределения функций, матриц функциональных связей подразделений и работников.

ФСА может успешно применяться для совершенствования нормирования. Традиционные методы нормирования расхода сырья и материалов подразделяются, как известно, на оценочные, суммарные и аналитические. Оценочный метод характеризуется использованием временных, предварительных норм, основанных на имеющейся ретроспективной информации о материальных затратах, скорректированных на изменяющиеся условия производства. Нормы потребления материалов, исчисленные таким путем, являются ориентировочными. Достоинство их в том, что они, в известной мере, имитируют материальные затраты.

Суммарный метод более точен, чем оценочный, и позволяет изучить результаты ретроспективы. Устанавливаемые нормы корректируются с учетом потери материалов, степени их использования, изменяющихся условий производства. Опытнo-статические нормы и, наконец, аналитический метод основаны на исчислении теоретического уровня потребления материалов межхозяйственными аналитическими сравнениями, инженерными расчетами и т.д.

Более точные расчеты, хотя и трудоемкие, — расчеты с помощью ФСА, используемые при определении норм материальных затрат. Исходя из основного принципа ФСА, основанного на увязке затрат с полезностью тех или иных функций, можно в результате углубленного исследования целесообразности расходов прийти к более оптимальному нормированию. ФСА при определении норм расходов материалов эффективен, если основные параметры и потребительные свойства изделия в целом определены или заданы; потребление материалов в целом и на отдельных стадиях производства точно известно и измеримо: осуществлен выбор оптимального технологического процесса, при котором потери и отходы материалов минимальны. На уровень расходов материалов непосредственное воздействие могут оказывать рабочие, добиваясь рационального использования материальных ценностей и максимальной экономии. Следует, однако, иметь в виду, что нормы, установленные даже с помощью ФСА, периодически должны подвергаться проверке, критическому анализу и пересмотру. Имеются благоприятные предпосылки для использования ФСА при проведении и совершенствовании маркетинговой политики.

Следует при этом иметь в виду, что переход от традиционной политики к маркетинговой в теоретическом и особенно практическом плане является весьма сложной проблемой. Такой переход необходимо начать с осмысливания стратегии жизненного цикла, выпускаемых и разрабатываемых изделий. После того как выполнены необходимые расчеты и определены различные варианты, составляются схемы перехода, а также определяются главные функции перехода и информация, необходимые для реализации этой цели. Затем формируется функциональная модель (ФМ) перехода, устанавливаются основные и вспомогательные функции [3].

Далее функциональная модель маркетинга рекреационного предприятия расчленяется на несколько моделей в разрезе производства, изделий, а также новых технологий, систем организации производства и управления. При этом как на верхнем, так и на других уровнях необходимо обеспечить построение ФМ рынка по следующим составляющим: исследовательские (проектные) работы — подготовка производства — производство — транспортировка и сбыт — реклама — обратная связь.

ФСА блока «Критерии оценки маркетинговой деятельности» курортно-туристских предприятий включает межхозяйственные сравнения. Прежде всего по объему, продаже и прибыли с конкурентами, в том числе и с иностранными, степени соответствия издержек намечаемых и фактических в разрезе изделий; числу новых и утерянных заказчиков; прогнозируемой мотивации покупок или непокупок по различным изделиям (услугам).

ФСА блока «Анализ ситуации на рекреационном предприятии» предполагает исследование следующих функций: организация производства, технический уровень, качество выпускаемой продукции, ее технология, включая оборудование, эффективность рекламы.

При ФСА блока «Маркетинговый прогноз» определяется база сбыта, и на ее основе прорабатываются краткосрочные, среднесрочные, а в отдельных случаях и долгосрочные прогнозы — стратегия маркетинга. Естественно, что все они связаны между собой.

Задача краткосрочной стратегии «Освоенная продукция — новый рынок» требует определения объема рынка с выделением сегментов, наиболее нуждающихся в данной продукции. Эта стратегия направлена на установление взаимосвязей между новой продукцией и уже освоенным рынком. Здесь предусматривается производство новых образцов продукции. Отсюда решение вопросов по концентрации материальных, интеллектуальных и других ресурсов в тех сферах, где наиболее велико преимущество фирмы перед конкурентами.

Основой осуществления принципа маркетинга все больше становится системный подход, под которым понимают исследование любых объектов посредством представления их в качестве систем и анализа этих систем. Применение системного подхода означает переход от поэтапного, функционального анализа и управления к комплексному анализу взаимодействующих процессов, разработку новых методов количественного соизмерения возрастающего многообразия учитываемых факторов, выявление альтернативных путей достижения поставленных задач [3]. Управление сегодня, по мнению специалистов, должно быть «управлением затратами» (cost management). Иными словами, это умение не только делать ту или иную работу хорошо, но делать ее с прибылью для себя.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Альтудов Ю.К., Пежев М.Х.* Курортно-рекреационный комплекс: проблемы управления собственностью // Рекреационная деятельность- приоритетное направление социально-экономической политики. Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2001.
2. *Ботчаева С.М.* Лизинг как источник финансирования капитальных вложений в санаторно-курортный комплекс // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2000. № 4. С. 45–51.
3. *Мисаков В.С.* Анализ конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика. 1986. С. 206.
4. *Таов П.К., Гуртуев А.О.* Рекреационная система в России // Эко. 1999. № 2. С. 30–36.
5. *Хачева М.М.* Некоторые проблемы развития курортно-рекреационной системы г. Нальчика. Межвуз. сб. науч. тр. «Актуальные проблемы». Пятигорск: ИУБиЛ, 2001. С. 111–114.

СПЕЦИФИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ДЕПРЕССИВНОСТИ РЕГИОНА

БОТАШЕВА Д.Б.,

преподаватель,
Карачаево-Черкесская технологическая академия,
369000, Карачаево-Черкесская Республика, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36;

ШАРДАН С.К.,

кандидат экономических наук, доцент,
Карачаево-Черкесская технологическая академия,
369000, Карачаево-Черкесская Республика, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36

В статье рассмотрены особенности социальной политики в условиях депрессивности региона. Показана необходимость инвестиций в социальную сферу проблемных регионов, а также развитие инфраструктуры данной отрасли.

Ключевые слова: регион; депрессивность; социальная сфера; социальная политика; инфраструктура.

The article describes the features of social policy in a depressed region. The necessity of social investment problem regions, as well as infrastructure development in the industry.

Keywords: region; depression; social policy; social policy and infrastructure.

Коды классификатора JEL: R58, Z13.

Актуализация проблематики социальной политики является приметой последних лет для отечественной науки и социально-управленческой практики. Социальные последствия радикальных экономических реформ, выразившиеся в снижении уровня жизни подавляющей части населения и ухудшении его качественных параметров, а также активно осуществляющиеся преобразования социальной сферы, направленные на преодоление этих последствий, привели к тому, что ключевые аспекты социальной политики приобрели особую актуальность, особенно для проблемных территорий.

Отсутствие единых концептуальных рамок и теоретико-методологических оснований рассмотрения проблем, усиливает необходимость теоретического поиска конструктивных направлений ее дальнейшей разработки.

Предназначение социальной политики как особо значимой сферы государственной деятельности, имеющей своим содержанием целенаправленное, организованное регулирование социальных отношений, осуществляемое заинтересованными общественными субъектами в направлении формирования устойчивой, сбалансированной социальной структуры общества. В результате достигается оптимальный уровень социального равенства, обеспечивается благоприятный морально-политический климат и формируются необходимые условия для воспроизводства и развития человеческого потенциала.

Социально-экономическая эффективность социальной политики проявляется в том, что она является необходимой, обусловленной объективными общественными закономерностями сферой регулирующего воздействия, которая в современных условиях определяет развитие общества как системной целостности [1, с. 37].

Формирование системы социальной политики предполагает поиск механизмов оптимального распределения ответственности между ее основными субъектами, обеспечивающего минимум вакуума социальной ответственности, а также активизацию условий для перевода ее квазисубъектов на уровень официальных, полноценных субъектов социальной политики, т. е. условия для институционализации.

Как отмечает Г. Осадчая, социальная политика — одно из важнейших направлений, составная часть внутренней политики государства. Она призвана обеспечить расширенное воспроизводство населения, гармонизацию общественных отношений, политическую стабильность, гражданское согласие и реализуется через государственные решения, социальные мероприятия и программы [2, с. 143].

Социальная политика призвана выполнять две основные функции — защиты и развития. Система защиты должна охватывать ту часть населения, которая не может, в силу разных причин, обеспечи-

вать свою социально-экономическую безопасность. Она должна предусматривать регулярные денежные выплаты, разнообразную натуральную помощь и индивидуальные социальные услуги. Ее объектами является экономически неактивное население, не имеющее с точки зрения общепринятого стандарта дохода.

Не менее важное направление социальной политики, через которое осуществляется, прежде всего, функция развития, связано с его ролью в обеспечении производства социально значимых благ в отраслях нематериальной сферы (образовании, здравоохранении, культуре). Продукт этих отраслей не только обладает самостоятельной ценностью для непосредственных потребителей, но дает социальный выигрыш и для общества в целом, представляя собой инвестиции в человеческий фактор, аналогичные вложениям в материальную базу.

Целью социальной политики является повышение благосостояния населения, обеспечение высокого уровня и качества жизни, характеризующиеся следующими показателями: доход как материальный источник существования, занятость, здоровье, жилье, образование, культура, экология. Поэтому социальная политика связана с распределением доходов, товаров, услуг, материальных и социальных условий воспроизводства населения. Она нацелена на ограничение масштабов абсолютной бедности и неравенства, обеспечение материальных источников существования тем, кто по независящим от них причинам ими не обладает, предоставление медицинских и образовательных услуг, расширение сети и улучшение качества транспортных услуг, оздоровление окружающей среды.

Механизм реализации социальной политики включает в себя различные инструменты, которые охватывают как деятельность, осуществляемую в этом направлении предприятиями и фирмами, так и формы финансового обеспечения, реализацию целевых программ, методы и средства государственного социального регулирования.

Социальная политика тесно связана с экономической политикой. Их трудно разделить в комплексе общественного регулирования, хотя они и различаются по конкретным целям, задачам, объектам, методам, средствам, институтам. Экономическая политика нацелена на регулирование материально-производственных отношений общественного развития, решение хозяйственных задач. Ее результаты оказывают активное влияние на состояние политической, культурно-духовной и социальной сфер жизнедеятельности общества. Социальная политика регулирует социальные процессы, решает задачи повышения благосостояния человека, обеспечения должного уровня и качества жизни. Ее результаты также сказываются на всех сторонах жизни. Они обе представляют собой самостоятельные равноценные направления общественного регулирования. Но их самостоятельность относительна, так как они находятся в сложных взаимозависимых отношениях. Любая социальная программа требует экономического обоснования, и величина социальных расходов зависит от экономического состояния общества. С другой стороны, превышение экономических возможностей реализации социальных мероприятий, пренебрежение экономической целесообразностью при перераспределении доходов могут нанести урон экономике, подорвать материальные основы социального прогресса, привести к ускорению инфляции и обострению экономических проблем страны.

Как известно, стихийное освобождение рынка не сопровождалось ни формированием дееспособной системы социальных амортизаторов, ни последовательной экономической политикой, ни политикой занятости, стимулирующей эффективное использование трудовых ресурсов.

Особенности функционирования социальной сферы региона как объекта социальной политики вызваны как специфическим разнообразием развития культуры, природно-климатических, географических и экологических условий, так и трансформацией социальных и бытовых потребностей при получении образования, освоении культурных ценностей, организации труда и отдыха, сохранении здоровья в процессе социализации личности. Достижение сбалансированности в социальной сфере, устранение возникающих социальных деформаций и, в конечном счете, достижение социальной стабильности является сутью социальной политики в регионе. Формирование социальной политики на уровне региона — явление достаточно новое, поэтому является самостоятельным носителем социально-экономических отношений и практически представляет собой самостоятельный субъект региональной политики. Исходя из этого, и ее реализация требует соответствующего обеспечения в организационном и финансовом аспектах.

Социальная политика на уровне региона может стать эффективной лишь при ее формировании на основе системного подхода, при использовании следующих подходов, включающих этапы:

- формулировка целей;
- разработка понятийного аппарата;
- выработка путей и средств достижения целей;
- определение критериев и механизмов принятия решений;
- разработка индикаторов определения и процедур анализа состояния социальных процессов;
- составления перечня социальных услуг, социальных стандартов и норм, определяющих степень обеспечения социальных гарантий;
- разработка показателей социальной структуры и социальной инфраструктуры, норм обеспечения социальными услугами.

Понятия «региональная социальная политика» и «социальная политика в регионе» не являются синонимами. Под региональной социальной политикой понимается комплекс мер федеральных органов, направленных на социальное развитие регионов. Региональная социальная политика формируется Центром. Однако уже на стадии разработки концепции она должна представлять собой двухсторонний процесс взаимодействия федеральных и региональных структур. Социальная политика в регионе вырабатывается органами власти региона при участии местного самоуправления с учетом федеральной концепции по формированию региональной социальной политики.

Как показывают исследования, на практике же нет последовательной разработки и планомерного осуществления стратегии социального развития, а социальная политика сводится к отдельным мерам по обеспечению гарантированного социального минимума и «латанию дыр» при возникновении чрезвычайных ситуаций в социальной сфере. Региональная социальная политика в большей степени оказалась направленной на выработку стратегии социального развития на макроуровне, формирование единого социального пространства, а социальная политика в регионе — на практическую реализацию комплекса мер по развитию социальной сферы в регионе. Тем не менее, региональные органы власти и органы местного самоуправления призваны, не только реализовывать социальную политику в пределах своих территориальных образований, но и формировать стратегию и тактику проведения социальных реформ на своей территории в пределах установленных полномочий и возможностей использования собственных средств.

Таким образом, конкретные направления социальной политики в регионе в значительной степени зависят от социально-экономического состояния и специфики территории.

Реализация социальной политики в регионе возможно осуществить при придании социальной направленности региональной экономике. Как известно, выгодное стартовое положение в начале рыночных преобразований позволило ряду регионов извлечь определенные преимущества для формирования и реализации достаточно устойчивой и сильной социальной политики, а устойчивость социальной системы — один из показателей конкурентоспособности региона. Региональная социальная политика и система мер по управлению функционированием социальной сферы должны быть направлены на устойчивое социальное развитие в регионе как процесса, в ходе которого происходят существенные количественные и качественные изменения в социальной сфере. Однако не всякие изменения в социальных явлениях представляют собой их развитие, а лишь такие, при которых одни социальные явления переходят на более высокие ступени своего состояния (прогрессивное развитие региона) либо, напротив, на ступени более низкого уровня (регрессивное социальное развитие региона).

Проведенное исследование показывает, что социальная политика в регионе должна осуществляться совместными усилиями и возможностями региональных и местных структур с помощью федеральных органов на основе концепции, выработанной их совместными усилиями. Объектами особого внимания социальной политикой на ближайший период должны стать уровень жизни и здоровья всех слоев населения, образовательный потенциал, профессиональная структура, социальная мобильность населения, семья, жилище, культурная сфера, социальная защита и помощь. Лишь научно обоснованное обеспечение функционирования федерального, регионального и местного уровней при реализации социальной политики, учет финансовых возможностей и состояния дел в социальной сфере регионов, обеспечение правовой и нормативной базы для проведения социальных реформ позволит решить острые социальные проблемы.

Как известно, наибольшее негативное влияние реформирования экономики, в том числе и социальной сферы, оказало на субъекты депрессивных территорий. Высокий уровень падения производства, высокая безработица и другие негативные факторы, превышающие среднероссийские показатели, стали спутниками таких регионов.

В связи с этим, особенностью социальной политики в депрессивных условиях является необходимость адаптации к новым экономическим отношениям всего социального комплекса, который сформировался до перестройки и этот процесс нужно проводить с учетом исторических традиций и культуры общественного сознания, психологии и жизненного уклада.

Для северокавказских республик, учитывая традиции, важна координирующая роль государства как главного субъекта социальной политики. Сложная ситуация, в которой находятся депрессивные регионы, требует нейтрализации и компенсации социальных издержек экономических реформ. Без прямого участия государства в финансировании и организации социальной политики невозможно обеспечить эффективное функционирование социальной сферы, расширенное воспроизводство населения. Полагаем, что социальную политику здесь необходимо проводить осознанно, с учетом реальных особенностей различных регионов. Центральной концепцией, формирующей социальную политику северокавказских республик должно стать положение по созданию экономической занятости всех трудоспособных членов общества, гарантирования им права на достойный образ жизни, на образование, здравоохранение и их доступность для всего населения.

Вполне можно согласиться с И. Соболевой в том, что «необходимость усиления современных экономик требует разработки новых механизмов обеспечения базовой защищенности населения, способствующих росту конкурентоспособности и единению общества. Ответом на этот вызов стали возрастание роли

государства как стратега, определяющего приоритеты и направления развития; становление наряду с рыночными обширного некоммерческого сектора; социализация бизнеса, принимающего на себя значительную часть функций, связанных с развитием работников. Такие процессы означают фактически переход от классической рыночной экономики к смешанной, предполагающей взаимодействие нескольких равноправных секторов, рыночных и нерыночных механизмов развития. Наряду с рыночным сектором важнейшее место в обеспечении воспроизводственного процесса занимают государственный, некоммерческий и семейный секторы, функционирующие в тесном взаимодействии друг с другом» [3, с. 68].

Одна из основных социальных функций государства — это распределение части национального дохода в пользу категорий населения, которые не в состоянии заработать себе на жизнь по независящим от них причинам (старики, инвалиды войны, ветераны, слепые, дети из бедных семей, матери-одиночки, лица, страдающие тяжелыми хроническими заболеваниями и др.) и поэтому нуждаются в социальной поддержке. Во всех развитых странах эта поддержка рассматривается как обязанность, прежде всего правительства, а не предпринимательских структур, частных благотворительных фондов и самих нуждающихся. Такой подход продиктован не только моральными соображениями, но и здравым смыслом, убеждением руководства стран в том, что если бы оно не взяло на себя социальной ответственности, последствия могли бы стать экономически разрушительными и социально взрывоопасными. Например, сокращая с помощью социальных выплат неравенство в доходах, государство ограничивает возможность углубления социальной поляризации, которая отрицательно воздействует на инвестиционную активность и темпы экономического роста. Критический разрыв в доходах не только ведет к падению потребительских расходов населения, но и подрывает социально-политическую стабильность в стране.

Более того, эмпирически доказано, что социальная поляризация крайне негативно влияет на формирование и реализацию человеческого капитала. Обнищание значительной части населения лишает молодежь из бедных семей возможности получения высшего образования и профессиональной подготовки, необходимых для современного рынка труда, резко ухудшает показатели физического и духовного здоровья низкооплачиваемой части работающих, ведет к сокращению продолжительности жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Константинова Л.В.* Социальная политика: штрихи к социологической концепции // Социологические исследования. 2005. № 2. С. 37.
2. *Осадчая Г.И.* Социология социальной сферы. Учебное пособие для высшей школы. 2-е изд., перераб. и дополн. М.: Академический Проект, 2003.
3. *Соболева И.* Социальная политика как фактор устойчивого развития // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 6. С. 67–73.

ФАКТОРЫ И ПРИЧИНЫ ДОТАЦИОННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК СКФО

ЭНЕЕВА М.Н.,

кандидат экономических наук, доцент
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

УЛЬБАШЕВА А.Р.,

ассистент,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

УЯНАЕВА Х.Б.,

студентка,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а

Проведено исследование влияния традиционных факторов на поведение основных параметров социально-экономического развития региональных экономик СКФО. Выявлено, что ни один из традиционных факторов не оказывает существенного влияния на архитектуру и динамику развития региональных хозяйств. Предложена гипотеза о решающем влиянии этнокультурной матрицы при формировании архитектуры развития региональных хозяйств. Приведены основные типы этнокультурной матрицы и ее производных в хозяйственном комплексе территориальных экономик СК.

Ключевые слова: дотационность; факторы дотационности; экономическая логика; этнонациональная матрица; хозяйственный комплекс.

The influence of traditional factors on the behavior of the main parameters of socio-economic development of regional economies SKFO. Revealed that none of the traditional factors, no significant influence on the architecture and dynamics of regional economies. A hypothesis about the decisive influence of ethno-cultural matrix in the formation of the architecture of regional economies. The main types of ethno-cultural matrix and its derivatives in the economic complex of the territorial economies SC.

Keywords: endowment; endowment factors; the economic logic ethnonational matrix; economic complex.

Коды классификатора JEL: R51, R58.

Среди множества проблем социально-экономического и политического регионального развития на Северном Кавказе быть может одной из важнейших является низкая эффективность развития территорий и низкая эффективность отдачи традиционных инструментов развития. Речь идет не о так называемой траектории развития территорий, хотя и она важна, а о перспективе, которая напрямую связана с восприятием инноваций и в целом со способностью региональных хозяйств к модернизации. Тестирование существующих региональных моделей Северного Кавказа на предмет динамичного и эффективного развития традиционными способами не дает, к сожалению, однозначного ответа. Наблюдается своеобразное отторжение (неприятие самой системой, а не отдельными ее структурами и элементами) многих проверенных (и даже в чем-то стереотипных) инструментов, обеспечивающих в других региональных системах динамику и эффективность. В других же случаях происходит явное искажение этих инструментов и превращение в неэффективные. Словом, система как бы подминает нововведения и вместо преобразования активно использует эти инструменты для продления своего существования. В результате такого поведения происходит дискредитация инструментов и укрепление негативного тренда в развитии региональных систем.

Для оценки развития северокавказских региональных экономик рассмотрим их социально-экономическое развитие через призму самодостаточности и органической целостности в национальном хозяйстве России. Для этого предлагается использовать уровень самодостаточности или антидотационности. Обобщенно данную характеристику представляют такие параметры, как душевой ВРП, доля безвозмездных перечислений в доходную часть консолидированного бюджета территории, душевые доходы, коэффициент Джини, доля сбережений, удельный вес расходов на потребление и т.д.

Таблица 1

Доля безвозмездных перечислений в различных макроэкономических параметрах региональных хозяйств СКФО (в среднем за 2004–2008 гг.)

	Душевой ВРП; руб. на чел.	Средне-душевой размер безвозмездных перечислений; руб.	Доля безвозмездных перечислений в общем объеме доходов бюджета; %	Доля безвозмездных перечислений в % к ВРП	Душевые доходы; руб./чел.	Коэффициент Джини	Доля сбережений в общем объеме доходов; %	Доля расходов на потребление в общем объеме доходов населения; %
РФ	173120	4291	15,2	7,3	10453	0,413	17,0	70,8
СКФО	42810	12741	65,8	6,4	7181	–	10,7	78,4
РД	43623	9132	74,6	23,0	6594	0,378	1,6	75,8
РИ	19161	13895	88,0	77,8	3337	0,336	2,5	37,4
КБР	44634	8083	60,7	17,8	5510	0,356	6,6	66,8
КЧР	47204	10930	67,3	23,4	5752	0,362	4,9	67,5
РСО–Алания	54232	11912	64,7	23,0	6503	0,365	9,2	60,7
ЧР	28849	30532	90,7	65,6	–	–	–	–
Ставр. край	61963	4703	33,7	7,8	6774	0,378	14,5	82,8

*) Таблица составлена на основании данных ФСГС РФ: «Регионы России. Ст. сб. М., 2009.

Приведенная таблица позволяет выделить следующие тенденции. Первая — отсутствие явной зависимости доли безвозмездных перечислений из федерального бюджета в региональный от душевого ВРП. Дело в том, что нельзя сказать, во-первых, имеется ли такая зависимость, (хотя парный коэффициент корреляции между названными параметрами составил — 0.869 и формально указывает на наличие весьма высокой, хотя и обратной корреляции), во-вторых, на каком уровне значения душевого ВРП она начинает срабатывать. Например, РД имеет душевой ВРП более чем в два раза, чем РИ, а доля безвозмездных перечислений ниже всего на 14,4% в объеме доходов. Правда, по уровню душевого ВРП РД относится к одной группе с КБР и КЧР, но разница в доле безвозмездных перечислений в РД превышает последние почти на 15%. Причем в КЧР душевой ВРП выше, чем в КБР (почти на 2,6 тыс. руб.), но и доля безвозмездных перечислений федерального центра в бюджет КЧР оказывается выше, чем в КБР, почти на 7%. Поэтому здесь (в соотношении двух указанных параметров) логика не просматривается. Стало быть, объем безвозмездных перечислений федерального центра не зависит (по крайней мере, непосредственно, или напрямую, или же исключительно) от душевого ВРП региона. Вторая — не наблюдается однозначной зависимости доли безвозмездных перечислений в % к ВРП к размеру душевого ВРП, как казалось бы подсказывает логика экономических явлений или с точки зрения чистой экономики и на что указывает коэффициент корреляции равный — 0.936. Да, для двух крайностей: Ставропольского края и Республики Ингушетия — экономическая логика действует и состоит она в том, что чем больше значение душевого ВРП, тем ниже доля безвозмездных перечислений в ВРП, но данные по другим регионам не подтверждают данного вывода, но даже, напротив, опровергают его. Например, РД и КБР, имеющие примерно равные душевые ВРП имеют разный удельный вес безвозмездных перечислений в % к ВРП, соответственно, 23 и 17,8%. А, например, имеющие почти равные удельные веса безвозмездных перечислений в % к ВРП РСО-Алания и КЧР, соответственно, 23 и 23,4%, имеют разные значения душевых ВРП, соответственно, 54,2 и 47,2 тыс. руб./чел., т.е. почти на 7 тыс. руб./чел. Полагаем и в этом аспекте экономическая логика не проявляется или, по крайней мере, не проясняет ситуации. Третья — душевые доходы и душевой ВРП, коррелируют (значение парного коэффициента корреляции между ними составило +0.923); что вполне заметно: чем выше душевой ВРП, тем выше душевые доходы. Правда, прямолинейной функциональной зависимости нет. Есть общая тенденция. Поэтому, например, РСО-Алания, КЧР и КБР имеют более высокое значение душевого ВРП, чем РД, но душевые доходы в РД оказываются выше перечисленных регионов. Хотя уже внутри анализируемой группы регионов указанная выше связь присутствует и наблюдается ее выполнение. Впрочем, все не так

однозначно. Следовательно, при формировании зависимости участвуют еще какие-то факторы. Но в целом корреляция между душевыми доходами и душевым ВРП наблюдается. Четвертая — экономическая логика подсказывает, что должна наблюдаться прямая зависимость между душевыми доходами и сбережениями. Однако такой зависимости в нашей статистике не наблюдается; (значение парного коэффициента корреляции между названными показателями составляет +0.429). Например, РД, РСО-Алания и Ставропольский край, имея почти одинаковые и наиболее высокие душевые доходы по СКФО, различаются по уровню сбережений. По Ставропольскому краю уровень сбережений населения составляет 14,5%, РСО-Алании — 9,2%, тогда как по РД всего 1,6%. Не просматривается ожидаемой зависимости также и в группе регионов (КБР и КЧР), имеющих почти одинаковые значения душевого дохода (5,5 и 5,7 тыс. руб.), различающихся уровнем сбережений, соответственно, 6,6 и 4,9. Причем, логика события не в пользу экономической логики, т.е. обратная ей. Некоторые спасительные для экономической логики коррективы дает включение в систему доказательности коэффициента Джини. Впрочем, его включение в логику доказательства (экономическую логику), во-первых, само нуждается в объяснении, так как показатели коэффициента Джини сами нуждаются в объяснении, во-вторых, оно проясняет лишь часть парадоксов, но совершенно не все и совершенно не главные, а стало быть, основные выводы, которые были получены ранее, остаются в силе. Наконец, последний параметр — доля расходов на потребление. Данный параметр по экономической логике должен иметь взаимосвязь и следовательно зависеть от уровня душевых доходов. Парный коэффициент корреляции между названными параметрами составляет +0.901. В целом он подтверждается также и эмпирическими данными: чем выше уровень душевых доходов, тем выше уровень затрат на потребление. Эта общая тенденция, однако, корректируется конкретными параметрами уровня душевых доходов и формируемыми ими уровнями расходов на потребление. Как и в предыдущих случаях жесткой зависимости не наблюдается. Напротив, наблюдается весьма противоречивая ситуация. Например, Ставропольский край, имея самый высокий уровень душевых доходов, имеет также и самые высокие потребительские расходы. Но РД и РСО-Алания, отставая от Ставропольского края всего на какие то 180 — 200 руб., по уровню потребительских расходов отстают, соответственно, на 7 и 22,1 пункта, а между собой на 15,1 пункта. Если добавить к данному анализу еще и соотношение данных параметров в КЧР и КБР, то экономическая логика и вовсе пропадает.

Дополнительные аспекты в решении обозначенной проблемы можно получить на основе расширения числа факторов (таблица 2).

Таблица 2

Динамика безвозмездных перечислений федерального бюджета и факторов, оказывающих на нее влияние

Годы/параметры	2000	2001	2003	2005	2006	2007	2008
Безвозмездные перечисления; всего, млрд руб.	101,7	214,9	285,8	442,3	603,1	645	1204,7
В т.ч. (млн руб.)							
РД	1340,6	9624,9	13332,2	17865,6	20773,3	30409,2	38332,3
РИ	1095,5	1925	3622,2	5011,9	5739,3	8331,2	11622
КБР	1512,9	2765,5	3991,3	5639,1	6390,6	9015,0	10864,7
КЧР	453,1	1353,1	2425,7	3296,9	4165,6	5715,8	7530,9
РСО-Алания	1284,6	2513,7	4468,3	6224,3	6885,6	8808	14620,8
ЧР	4,6	3094,6	7988,3	14550,9	28089	58880,2	58652,7
Ставропольский край	5144,6	3357,9	6024,4	10360	10853,2	15769,1	21659,4
Доходы консолидированного бюджета; млрд руб.	2097,7	2683,7	4138,7	9579,6	10625,8	13368,3	16003,9
Доходы бюджета РФ в расчете на душу населения; руб.	14338,0	18425,8	28707,5	60100,6	74713,3	94137,0	112779,8
Профицит бюджета; млрд руб.	137,6	264,3	173,8	1759	2250,6	1989,7	2012,1
ВВП; млрд руб.	7306	8943,6	13243	21625	26903	33258	41445
Душевой ВВП; руб.	49835	61312	91607	151106	188813	234023	291954
Курс национальной валюты к дол. США	28,16	30,14	29,45	28,78	26,33	24,55	29,38
Цена на нефть сырую (дол. за тонну)	175	151	174	330	412	470	663
Цена нефтепродуктов (дол. за тонну)	174	148	181	348	429	465	676
Цена на газ природный, дол. за 1000 м ³	85,6	101	106	151	216	234	354
Цена электроэнергии, дол. за 1 млн кВт.ч	16855	15596	23478	28575	36043	33907	52623

Проведенный расчет силы взаимосвязи (в виде корреляционной матрицы) объема безвозмездных перечислений федерального бюджета, который представляет, фактически, объем дотаций федерального бюджета региональным хозяйственным системам, подтверждает высказанное ранее предположение о конъюнктурном характере, связанном с благоприятной внешней конъюнктурой основных экспортных ресурсов российской экономики динамики данного параметра. Речь идет о том, что между объемом безвозмездных перечислений из федерального бюджета в региональные и такими параметрами, как цены на нефть, нефтепродукты, газ и электроэнергия, наблюдается высокая корреляционная зависимость; в среднем парный коэффициент корреляции колеблется от 0.965 до 0.985. Совокупный коэффициент данной группы факторов также оказался весьма высоким. Влияние данных факторов как по одиночке, так и вместе превышало влияние таких факторов, как ВВП, доходы бюджета, профицит (общие и душевые), значение которых оказывается хотя и ниже перечисленных, но то же весьма заметным. Зато совершенно ничтожным оказалось влияние курса национальной валюты (-0.226). Кстати, отмеченные закономерности проявляются также и на так называемом региональном уровне, т.е. на уровне конкретных региональных хозяйств СКФО имеют место те же закономерности влияния факторов на объем безвозмездных поступлений.

Можно было бы и дальше, следуя выбранной логике — скрупулам — пытаться решить проблемы. Но, похоже, такая логика скорее представляет спасение выдвинутой модели, чем решение проблемы. А решение, полагаем, заключается в изменении теоретического концепта, т.е. в переходе к другим аргументам в доказательстве. В качестве «других» аргументов следует принять этносоциальный аспект, т.е. учесть влияние этнокультурной модели на динамику хозяйственного развития территорий.

В основе нашего тезиса лежит гипотеза о том, что экономика представляет собой реализующуюся ментальную матрицу. Исходя из данного положения, предлагаем для каждой из региональных северокавказских экономик определить свою национальную экономическую модель, которая отражала бы основную ментальную особенность региона/территории. Образно эту матрицу мы определили как тип или модель управления региональным хозяйством, которая выражает основной способ организации хозяйственной деятельности на той или иной территории. В результате анализа и обобщения наблюдений и их сопоставления с моделями организации предложены следующие способы организации региональных хозяйств: корпоративная, конгломеративная, сетевая, холдинговая. Параллельно предложено выделить институциональные (или этнокультурные) матрицы, которые в наибольшей мере оказывают влияние именно на хозяйственное развитие (формирование архитектуры и конфигурации экономической ойкумены на территории) на Северном Кавказе: каум, мир, тейп, тлеух, тукум. [1, 2, 3, 4]

Правомерность такого принципа заключается в том, что всякий индивид живет в определенной этнокультурной матрице; он с детства впитывает определенные этические принципы и эти принципы становятся правилами его поведения, в т.ч. экономического. Знает он о том или нет, но все его действия во всех областях жизнедеятельности происходят в соответствии и под присмотром этих принципов. Когда общество полиэтнично, классы структурированы, страты определены и в целом классовое сознание выступает доминирующим, тогда эта особенность незаметна в поведении индивидов, — она может проявляться на обыденном уровне, — но когда образуются моноэтнические сообщества, когда размыто классовое сознание, доминирует мелкий хозяйчик и мелкобуржуазное сознание является определяющим, на поверхность выходят этнические связи и отношения, которые заглушают всякие иные, тогда этническая доминанта проявляется весьма четко и реализует себя во всем своем проявлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берже А.П. Этногеографическое обозрение Кавказа. СПб, 1879.
2. Кавказская идентичность в российской социокультурной трансформации. Нальчик, 2007.
3. Мамакаев М.А. Чеченский тейп в период его разложения. Грозный: Чечено-ингушское книжное издательство. 1973.
4. Яндиев М.А. Древние общественно-политические институты народов Северного Кавказа. М.: Изд-во ЛКИ, 2007.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СОВРЕМЕННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

КЕРЕФОВ М.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: mkerefov@gmail.com

В статье рассматриваются проблемы российского регионального развития в пореформенное время. Анализируются трактовки региональной экономики. Основное внимание уделено вопросам асимметрии в обеспеченности основными фондами, сформировавшейся в советский период и нарастающей в пореформенное время.

Ключевые слова: кризис регионального развития; предпосылки регионального кризиса; устойчивость регионального развития; сбалансированность региональной экономики.

Problems of Russian regional development during after-reform time were discussed. Treatments of regional economy are analyzed. The basic attention was given for question of asymmetry of economic security by capital asserts, witch was generated during the Soviet period and was accruing in after-reform time.

Keywords: crisis of regional development; assumptions of regional crisis; sustainability of regional development; regional economy balance.

Коды классификатора JEL: N94.

Современный этап социально-экономического развития Российской Федерации и ее региональных компонентов характеризуется множеством специфических особенностей, большинство из которых обусловлено противоречивой трансформацией плановой народнохозяйственной системы в рыночное хозяйство. Переход большей части прежней государственной собственности в частный сектор в ходе приватизации, становление и возрастающая роль малого бизнеса, финансово-кредитной и банковской систем, формирование институциональной и политической структур по-разному отразились на региональном уровне.

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

В предкризисные благополучные годы существенную роль в поддержке регионов играло увеличение бюджетного финансирования регионального развития. Но при значительном ограничении ресурсов федерального бюджета на ближайшие годы возможностей прикрывать нерешенность проблем самодостаточного регионального развития становится все меньше.

Тут следует обратиться к тому, как отмечено в знаковой, на наш взгляд, статье, что в российской экономике накопился ряд весьма серьезных проблем, которые не столько связаны с нынешним кризисом, сколько имеют давнюю историю. А для того чтобы покончить с подобными проблемами, требуется продуманная долгосрочная стратегия государства и общества [1].

С этих позиций, без претензий на полное решение проблемы, хотелось бы продолжить рассмотрение острых вопросов регионалистики в части исторических факторов нарастающей региональной дифференциации.

При этом, в настоящее время известно множество типов экономических кризисных процессов, но практически отсутствует направление, связанное с теоретической разработкой региональных кризисов, что особенно актуально для российской экономики, отличающейся большими пространственными параметрами.

Для экономической науки и практики давно является общепринятым выделение реального и финансового секторов экономики, подъемы и спады в функционировании которых практически не совпадают по времени и степени активности происходящих в них процессов.

По оценкам специалистов ООН среднегодовые темпы роста производства товаров и услуг в реальном секторе экономики во всех развитых и развивающихся странах на рубеже столетий стали самыми низкими за весь период после второй мировой войны. Средние темпы роста оказались на треть меньшими аналогичных за семидесятые годы и вдвое меньше чем в шестидесятые годы.

Многие зарубежные исследователи сходятся во мнении, что столь продолжительное и устойчивое явление невозможно объяснить только стечением обстоятельств или причинами конъюнктурного характера. Здесь налицо закономерности циклического развития реального сектора мировой экономики.

Наиболее распространенной трактовкой циклических колебаний экономической активности среди мирового сообщества ученых является концепция, сочетающая в себе закономерности «малых» (объясняемых преимущественно колебаниями конъюнктурного характера), «средних» (связанных с обновлениями основного производственного капитала) и «больших» (обусловленных переменами в технологических основах производства вообще) деловых циклов.

Повышавшаяся динамика экономического роста мировой экономики до рубежа середины семидесятых годов и понижающаяся динамика с семидесятых годов до настоящего кризиса убедительно показывает закономерное проявление нисходящей фазы большого цикла деловой активности. Эта общая тенденция проявляется в большой амплитуде колебаний по отдельным регионам и странам, что во многом зависит от сочетания протекаемых процессов с малыми и средними циклами. Но нас в данном случае интересует прежде всего глобальная тенденция, объясняемая именно большими циклами.

Начало нового большого цикла ожидалось в первые годы нового столетия. Это утверждение подтверждалось и исследованиями в области тенденций научно-технического прогресса, которому зарубежные ученые уделяют постоянное внимание. По их прогнозным оценкам начало двадцать первого столетия должно было ознаменоваться очередной научно-технической революцией, в основе которой окажутся так называемые нанотехнологии (идущие на смену современной микроэлектронике).

Многочисленные данные Международного валютного фонда, Всемирного банка, секретариата ООН, а также аналитические и экспертные оценки многих зарубежных ученых и специалистов позволяют выделить ряд долгосрочных тенденций в движении финансового капитала на мировом рынке, оформившихся к настоящему времени, которые сохраняют свое влияние на потоки передаваемых финансовых ресурсов и в последующие годы.

Во-первых, постепенный отход в мировой практике от участия в предпринимательской деятельности за границей в формах преимущественно долевого участия, совместных предприятий и переход на прямые инвестиции за границей. Доля последних в начале прошлого столетия была всего около 10%, в межвоенный период — примерно 25%, а к концу века она превысила 80%. Хотя по отдельным странам и регионам существуют различия в этом процессе, но приоритеты просматриваются весьма отчетливо.

Во-вторых, происходит отраслевая переориентация вывозимых (передаваемых) финансовых ресурсов. В этом процессе выделяются три этапа. Первый (продолжавшийся до второй половины 50-х гг.) характеризовался преобладанием инвестиций в отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых. Второй (до второй половины 60-х гг.) выделялся характерным опережающим наращиванием иностранного капитала в обрабатывающую промышленность и торговлю. Третий (продолжающийся в настоящее время) отличается ростом темпов прямых иностранных инвестиций в сферу новейших технологий и обслуживания.

В-третьих, утрата в международном движении финансовых ресурсов ранее характерной односторонности (из промышленно развитых стран в развивающиеся). Теперь движение происходит в разных направлениях, но его интенсивность по этим направлениям резко различается. Усиливается поток капитала из развитых стран в развитые и ослабляется из развитых стран в развивающиеся.

В-четвертых, наблюдается усиленная передача финансовых ресурсов зарубежным странам, так как внутренние инвестиции ограничиваются ожиданиями начала нового технологического переворота (ожидания — один из сильнейших экономических факторов, воздействие которого можно косвенно представить хотя бы по тому, как совсем недавно действовали у нас инфляционные ожидания). В целом получается, казалось бы противоречивая картина, когда в ожидании технологического переворота развитые страны снижают активность внутренних инвестиций, но финансовые ресурсы передают опять-таки в развитые регионы мира. Но это противоречие исчезает, если учесть, что в современных потоках вывозимого капитала уже реально учитываются потенциальные возможности хозяйственных систем обеспечить потребности новой научно-технической революции. И в структуре передаваемых ныне финансовых ресурсов уже просматривается будущая территориальная структура мирового производства нового технологического уровня. (Последнее учитывать особенно важно, чтобы не оказаться на периферии мирового экономического развития).

В-пятых, повышается функциональная роль транснациональных корпораций (ТНК) в общем процессе международного движения передаваемых финансовых ресурсов.

По мнению ведущих специалистов в области международной конкуренции, конкурентоспособность стран на мировой арене определяется прежде всего количеством и стоимостью капитала, который может быть направлен на финансирование промышленности (т.е. основной критерий — инвестиционно-промышленный). С этой точки зрения целесообразно более тесно сотрудничать с транснациональными корпорациями.

С научной и практической точки зрения самым узким моментом в процессе экономического роста является его инвестиционное обеспечение. Устойчивостью этого структурного звена определяется устойчивость всей растущей экономической системы. Кроме того, с точки зрения динамических процессов, дальнейшее развитие национальной экономики страны будет определяться и регламентироваться именно этим структурным компонентом.

Как известно, в вопросах инвестиционной активности эти абсолютные величины являются не столько количественными характеристиками, сколько качественными. Хорошо разработанный научный принцип перехода количественных изменений в качественные наиболее наглядно, практически проявляется в инвестиционной сфере экономического развития.

Для российской экономики нехватка абсолютного количества инвестиций сопровождается такими осложняющими развитие явлениями, как превышение реального износа фондов совокупного количества инвестиций по многим отраслям. Кроме того, этот физический износ усугубляется ускоренным моральным износом. В итоге из-за устаревших оборудования и используемой техники все более устойчивой становится тенденция к росту издержек производства. В результате продукция становится неконкурентоспособной не только по потребительским параметрам и качеству работы, но и по ценам.

По этим же причинам, по всей видимости, медленно преодолевается сырьевая направленность в развитии национальной экономики. В товарной структуре экспорта увеличивается удельный вес сырья и энергоносителей.

Это, в свою очередь, создает предпосылки для более тесной зависимости экономического положения от колебания цен на мировом рынке, последствия которого, например, достаточно ощутимо сказываются в настоящее время.

Таким образом, при относительно активном использовании внутреннего потенциала инвестиций фактор их количественной ограниченности становится решающим. В таких условиях ключевым моментом экономического развития становится процесс привлечения внешних инвестиций.

В этом контексте сущностью кризисов регионального развития является не традиционная цикличность, связанная с абсолютными параметрами сокращения и роста объемов производства (которые часто тоже имеют место), сколько длительное отставание экономической динамики, нарастание разрывов по социально-экономическим показателям. Это приводит к отрицательным совокупным миграционным тенденциям на территории — оттоки труда (прежде всего в его наиболее квалифицированной части), капитала и инвестиций становятся устойчиво преобладающими. На этом фоне развиваются и явления, присущие традиционным экономическим кризисам — высокий уровень процента, блокирующий использование сбережений на инвестиции, перенакопление готовой продукции инвестиционного назначения, увеличение безработицы, понижение средней заработной платы, сокращение спроса на предметы потребления и услуги потребительского назначения, что дополнительно способствует сокращению производства. Все это распространяется и на региональные составляющие.

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

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

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

Отличительной чертой российской действительности стала чрезмерная дифференциация различных территорий страны по уровню социально-экономического развития. Так, размеры производства валового регионального продукта в расчете на душу населения стали десятикратно различаться по группам регионов. Примечательно, что если учитывать трех- пятикратное отставание российской экономики по критериям производительности от наиболее развитых стран, то получается, что внутри территориальная разница в производительности по регионам превосходит данный уровень примерно в два раза. Таким образом, внутренняя дифференциация экономического развития существенно оказывается более значительной, чем общее

отставание от развитых экономических систем. В этом заключается непосредственная угроза целостности и устойчивости национальной экономики России, являющаяся результатом развития внутренних противоречий.

Образование нового Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) при таких тенденциях регионального развития еще более усугубило общую картину пространственной российской дифференциации. Прежде всего, в округ вошли наиболее отсталые и депрессивные регионы. Даже наиболее развитый из них имеет основные макроэкономические показатели в два раза ниже общероссийских. Поэтому более выраженной стала и общая дифференциация между федеральными округами Российской Федерации.

Кроме того, надо отметить, что СКФО в настоящее время является единственным округом, где доля валового регионального продукта от общего по России в два с половиной раза меньше, чем доля региона по среднегодовой численности занятых в экономике. При этом, территории, входящие в состав СКФО, значительно уступают в динамике роста ВРП на душу населения даже в экономически благоприятные периоды. В то же время, абсолютные разрывы достаточно адекватны разрывам в обеспеченности основными фондами.

Поэтому, на наш взгляд, при большом количестве факторов, оказывающих влияние на производство ВРП (низкое качество менеджмента, рост коррупционных связей, усиление этноэкономических процессов, чрезмерная концентрация финансовых ресурсов в федеральном центре и мн. др.) важнейшим является уровень обеспеченности основными фондами.

Это подтверждается и рассмотрением показателей валового регионального продукта и основных фондов не только на душу населения, но и в расчетах на одного занятого в региональной экономике. Так, например, по Кабардино-Балкарии производство ВРП на одного занятого составляло в 1998 году 64,9% от общероссийского уровня, а в 2007 — 35,8.

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

При этом, следует иметь в виду, что по статистическим данным факт существенной дифференциации по обеспеченности регионов основными фондами имел место на протяжении семидесятих-восьмидесятих годов прошлого столетия, т.е. в условиях существовавшей тогда советской экономики [2,4]. Таким образом, прежние плановые капиталовложения и пореформенные инвестиции заложили перманентное нарастание кризиса регионального развития России.

Поэтому содержание категории «региональная экономика» должно охватывать параметры и организационно-экономические инструменты обеспечения баланса рыночных спроса и предложения, концентрирующихся на локальной территории. Соответственно, конкретные регионы могут определяться не только по территориально-пространственному принципу размещения производительных сил, но и по основным критериям совокупного спроса и предложения, что оказывает непосредственное воздействие на формы и схемы регионального управления.

С другой стороны, устойчивость региональной экономики с позиций баланса спроса и предложения должна определяться параметрами и динамикой доходов и расходов производителей и населения на данной территории. При этом даже увеличивающиеся доходы могут выступать существенным фактором ослабления устойчивости региональной экономики в том случае, если основная часть доходов трансформируется в расходы в других регионах. Следовательно, потоки доходов становятся реальным фактором укрепления устойчивости региональной экономики только тогда, когда основная часть соответствующих расходов будет концентрироваться на этой же территории. Таким образом, в современных условиях складываются новые экономические отношения, связанные с обеспечением устойчивости и сбалансированности социально-экономического развития регионов, которые представлены в структурах и пространственной концентрации доходов и расходов.

Конечно, следует учитывать, что в основном инвестиционные потоки в настоящее время и на ближайшую перспективу формировались и будут формироваться из федерального бюджета, поскольку устойчиво низким остается уровень инвестирования за счет использования кредитных ресурсов, что в основном связано с неблагоприятной для регионального инвестиционного процесса кредитно-финансовой политикой.

Поэтому основное внимание в рамках государственной экономической политики потребует сосредоточить на формировании условий для равных стартовых возможностей нового регионального развития, которое следует ориентировать на локально относительно автономные, устойчивые и сбалансированные характеристики совокупного спроса. Но при этом надо будет учитывать, что совокупный спрос имеет в российских условиях весьма значительные пространственные сегменты. То есть, вполне возможным может стать многомерное определение региональных экономических структур по разным макроэкономическим подсистемам. Например, по социальному обеспечению, по создаваемой сети высших и средних специальных учебных заведений, по здравоохранению и т.п.

Соответственно и формирование структуры регионального предпринимательства следует переориентировать под воздействием совокупного спроса населения (прежде структуры создавались в рамках плановой экономики, многие, а может и большинство, параметров которой в принципе не может отвечать требованиям рыночной эффективности). Только при таких ориентирах региональная экономическая система может обеспечить требуемую устойчивость и сбалансированность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Аграрная трагедия России // Вопросы экономики. 2009. № 9.
2. Григорьев Л. «Глобус России»: экономика регионального развития. Стенограмма лекции в рамках проекта «Публичные лекции Полит.ру» // <http://www.polit.ru>.
3. Нуреев Р.М. Регионалистика: резервы институционального подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. № 2.
4. Российский статистический ежегодник. 2002: Стат. сб. М.: Росстат. 2003. С. 82–83, 301–302.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕФТЕПРОДУКТОВ

АХМИЕВА Г.Р.,

старший преподаватель,
Грозненский государственный нефтяной институт им. академика М.Д. Миллионщикова,
e-mail: janna_achmeeva@mail.ru

Оценка перспектив развития региональных рынков нефтепродуктов необходима для выработки управленческих мер по развитию конкуренции, применению антимонопольного законодательства, разработке и реализации программ демополизации, оказанию селективной поддержки отдельным секторам региональной экономики.

Ключевые слова: региональный рынок нефтепродуктов; нефтяная компания; олигополистический рынок; факторы функционирования; развитие рынка нефтепродуктов.

The estimation of prospects of development of the regional markets of oil products is necessary for development of administrative measures on competition development, antimonopoly law application, working out and realization of programs of demonopolization, rendering of selective support for separate sectors of regional economy.

Keywords: regional market of oil products; oil companies; oligopolistic market; the factors of operation; the development of the petroleum products market.

Коды классификатора JEL: L65, L11.

Рынок нефтепродуктов имеет свою специфику, обусловленную масштабом рынка, вниманием к нему со стороны государства и общественности, вовлеченностью в него значительного количества покупателей. Такая специфика выражается, прежде всего, в участии нефтепродукта в сфере обращения как фактора производства и как товара конечного потребления и, как следствие, в воздействии, которое оказывает динамика цен на нефтепродукты на инфляционные процессы в государстве.

Исследование перспектив развития региональных рынков нефтепродуктов обусловлено необходимостью разработки стратегий с учетом общих социально-экономических тенденций развития российской экономики и региональной специфики на основе использования мирового и отечественного опыта развития отраслей топливно-энергетического комплекса.

К 2000 году одним из инструментов передела рынков сбыта нефтепродуктов стали соглашения ВИНК с региональными администрациями. Более чем половина субъектов Российской Федерации имеет такого рода соглашения, заключенные, в частности, с такими нефтяными компаниями, как «ЛУКОЙЛ», «СИДАНКО», «Роснефть» и «Сургутнефтегаз». Привлекательность регионов определялась местоположением нефтеперерабатывающих заводов, как основных поставщиков нефтепродуктов. От этого, в частности, зависит возможность экономии трансформационных и трансакционных издержек. Привлекательность регионов определяется и концентрацией промышленных предприятий, имеющих возможности оплаты «живыми» деньгами.

Таким образом, региональные рынки нефтепродуктов разделены между вертикально интегрированными нефтяными компаниями по территориальному признаку. Потенциально конкурентный сегмент оптового рынка нефтепродуктов искусственно сужен. Нефтяные компании, владеющие более чем 80 процентами ресурса нефтепродуктов, не торгуют друг с другом, не конкурируют в регионах, ставят дискриминационные условия для независимых участников рынка и осуществляют поставку нефтепродуктов со своих нефтеперерабатывающих заводов сбытовым компаниям, находящимся в других регионах, несмотря на расположенные рядом нефтеперерабатывающие заводы других нефтяных компаний [1].

Отсутствие конкурентных отношений приводит к неэффективному использованию транспортной инфраструктуры, перекрестные и встречные потоки поставок дополнительно загружают дефицитные мощности железнодорожного и трубопроводного транспорта.

Ограничение свободного доступа иных участников рынка к объемам ресурса нефтяных компаний, а также отсутствие открытых торгов по продаже нефтепродуктов препятствуют развитию конкуренции на

оптовом рынке нефтепродуктов, не позволяют сформировать общепризнанные ценовые индикаторы как рынка нефти, так и рынка нефтепродуктов.

Необходимо отметить, что специфика функционирования региональных рынков состоит в том, что они не являются устоявшимися структурами в рамках одной территории.

Следует иметь в виду также, что региональные рынки не являются абсолютно замкнутыми и, соответственно, совершенно обособленными друг от друга, так как их приграничные участки могут взаимоперекрываться, что выступает фактором развития конкуренции.

Развитие локальных рынков нефтепродуктов обусловлено заменой централизованной системы распределения нефтепродуктов различными региональными схемами.

Выход какой-либо компании на тот или иной региональный рынок будет зависеть от ряда факторов, основные из которых следующие:

- ◆ наличие на данной территории своего нефтеперерабатывающего завода и системы нефтепродуктообеспечения, их удаленность друг от друга, стоимость транспортировки;
- ◆ наличие систем нефтепродуктообеспечения конкурентов, связанный с этим уровень конкуренции;
- ◆ уровень развития рыночной инфраструктуры региона.

Перечисленные выше моменты являются факторами функционирования региональных рынков в большей степени со стороны предложения, в то время как существуют еще и факторы спроса. Как известно, основными потребителями нефтепродуктов выступают промышленность и сельское хозяйство, следовательно, объем платежеспособного спроса на нефтепродукты, динамика их потребления, будут зависеть в основном от того, в каком социально-экономическом положении находится регион в целом, указанные отрасли в частности, какова доля крупных предприятий в производственной структуре региона и какова степень концентрации промышленного производства.

Таким образом, развитие региональных рынков нефтепродуктов в настоящее время обуславливается географическими, территориальными, социально-экономическими особенностями регионального развития, а также его динамикой.

При этом к основным проблемам развития рынка нефтепродуктов как сектора регионального товарного рынка можно отнести недостаточный уровень развития институционализации, в том числе регионального законодательства и антимонопольной политики, несовершенство программ содействия предпринимательству, реализуемых в данной сфере деятельности [4, 5, 6].

Как показывают исследования, рынок нефтепродуктов, как правило, является олигополистическим. Особой чертой таких рынков является постоянная «игра» его участников друг с другом. Все игроки на топливном рынке полностью взаимозависимы.

Следует отметить, что олигополистические рынки представляют для экономики страны наибольшую опасность с точки зрения «разгона» инфляции. Именно на них в первую очередь и растут цены. Эти рынки настолько сложны по своей структуре, что государство их практически не может контролировать [3].

В связи с этим особое значение в России в целом и регионах приобретает стратегическое управление региональными рынками. Низкий уровень взаимодействия предприятий в региональных экономических системах, характерный для России, при низкой централизации управления, стал одним из факторов, деформирующих региональные рынки и снижающих конкурентоспособность российских предприятий. Отсутствие стратегического управления региональными экономическими системами сдерживает экономический рост регионов, повышение качества жизни населения и вызывает центробежные тенденции «обособления» региональных рынков.

Все это приводит к выводу о необходимости дальнейшего развития методологии управления региональными рынками в регионах. Эта методология должна, с одной стороны, отражать специфические условия трансформации российской экономики, с другой — позволять адекватно реагировать на быстрые и неожиданные изменения. Чтобы определить направления развития методологии управления региональными рынками, необходимо:

- ◆ выявить тенденции эволюции теоретических представлений о рынках и на этой основе идентифицировать особенности современного этапа экономического развития страны;
- ◆ разработать концепцию стратегического управления региональными рынками, адекватную российским экономическим условиям и ориентированную на экономический рост.

Управление региональными рынками в переходной экономике понимается как разработка и реализация стратегий их формирования и развития. Оно предполагает координацию действий участников рынка с помощью рыночного механизма, который при определенных условиях обеспечивает наилучшее распределение ресурсов, а также мотивацию участников рынка для преодоления неизбежного конфликта интересов.

Формирующиеся региональные рынки нестабильны, и периоды высокой доходности бизнеса быстро сменяются периодами низкой рентабельности, в связи с чем одной из важнейших функций управления рынками становится поддержание их стабильности и приемлемой доходности [2, 7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Градов А.П., Кузин Б.И., Медников М.Д., Соколицын А.С. Региональная экономика. СПб.: Питер, 2003.
2. Грайфер В.И. Нефтяной рынок России и стран СНГ. Прил. к справ. «Нефтяная промышленность РФ 1998, 1999 гг.» Т. 1. Добыча и переработка нефти / В.И. Грайфер, А.А. Козорев. М.: ВНИИОЭНГ, 2000.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: 3-е изд. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
4. Григорьева Д.С., Забелин Д.А. Региональные рынки нефтепродуктов России. М.: ООО «ИнфоТЭК-КОНСАЛТ», 2001.
5. Дельман О.А. Региональный рынок нефтепродуктов в современных условиях / О.А. Дельман, А.Е. Яковлев. Чебоксары: Чуваш. гос. ун-т им. И.Н. Ульянова, 2001.
6. Новоселов А.С. Теория региональных рынков. Новосибирск: Сибирское соглашение Феникс, 2002.
7. Региональные рынки нефтепродуктов // Инфо-ТЭК: аналитика, документы, факты. 2004. № 1. С. 90–120.
8. Черкасов Г.И. Рынок. Регулирование рынка. М.: ЮНИТИ, 2004.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ДАУТХАДЖИЕВА М.Х.,

старший преподаватель,

Грозненский государственный нефтяной институт им. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: madi_ne@mail.ru

Кластерное развитие — одно из перспективных направлений развития конкурентоспособности как национальной экономики, так и отдельных регионов. Его цель — целенаправленное развитие отдельного сектора народного хозяйства через стимулирование группы предприятий, связанных между собой кооперативными связями.

Ключевые слова: кластер, кластеризация, региональное развитие, территориально-производственный комплекс.

Cluster development is one of perspective directions of development of competitiveness of both national economy and separate regions. His purpose is purposeful development of separate sector of national economy through stimulation of group of the enterprises linked between themselves by cooperative connections.

Keywords: cluster, clustering, regional development, territorial-production complex.

Коды классификатора JEL: R11.

Начиная с 1990-х годов, правительства развитых стран обращают все большее внимание на феномен кластеризации экономики. Подобный подход становится основой экономической политики многих стран. Для этого на уровне стран и регионов создаются специальные департаменты (советы, агентства) по делам кластеров, которые проводят главным образом информационно-аналитическую работу, а также координируют образовательные программы всех уровней с потребностями соответствующих кластеров.

Кластеры — это новая система управления в области развития национальной инновационной системы. В основу программы создания ведущих кластеров заложена долгосрочная специализация экономики страны, которая, в конечном итоге, приведет к созданию конкурентоспособной экономики с приоритетными отраслями, имеющими научно-технический потенциал.

Толчком к развитию кластеризации экономики как фактора повышения региональной конкурентоспособности послужили работы М. Портера и его удачные идеи по формированию кластеров в штате Аризона (США).

Под кластером понимается сеть независимых производственных, сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, НИИ, инжиниринговые центры), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости.

Кластерное развитие — одно из перспективных направлений развития конкурентоспособности национальной экономики с приоритетными отраслями. Его цель — целенаправленное развитие отдельного направления или сектора народного хозяйства через стимулирование группы предприятий, связанных между собой кооперативными связями, производящих взаимодополняющую продукцию, а также профильных вузов и НИИ. Кластеризация также решает задачу усиления межрегиональных связей и удлинения цепочки добавленных стоимостей с целью производства высокотехнологичной продукции. Основопологающим условием создания кластера является территориальная близость всех предприятий с целью максимального сокращения транспортных издержек и повышения эффекта кластеризации для данной местности.

Наглядный пример — экономическая политика Финляндии, базирующаяся на кластеризации. За счет кластеров с высокой производительностью, поддерживаемой инновационными структурами, Финляндия, располагая всего 0,5% мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревопереработки и 25% — бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30% мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40% — мобильных телефонов.

Кластерный подход к анализу структуры экономики стал исключительно популярным в Финляндии после того, как он впервые был использован для разработки промышленной политики страны в 1991–1993 годах. Дискуссии же по поводу развития кластеров начались раньше и основывались на книге Майкла Портера «Конкурентные преимущества наций», вышедшей впервые в 1990 году. Под влиянием теории Портера в Финляндии было инициировано масштабное исследование, окончательный отчет по которому был опубликован в 1995 году под названием «Advantage Finland — The Future of Finnish Industries». В этой работе анализировалась структура, описывались тенденции развития и оценивались перспективы конкурентоспособности финских кластеров. Предварительные версии данного исследования, изданные значительно раньше на финском языке, вошли в учебные программы экономических вузов, курсов повышения квалификации менеджеров и государственных служащих, сделав кластерный подход к пониманию микро- и мезоэкономических процессов базовым аналитическим инструментом чиновников и управленцев всех уровней. Многие оценки и прогнозы, сделанные в рамках этого исследования, оказались пророческими, и промышленная политика, одной из основ которой наравне с построением национальной инновационной системы явился учет кластерной природы конкурентоспособных производств, дала блестящие результаты.

В последней масштабной работе, посвященной комплексному исследованию финских кластеров и опубликованной в конце 2001 года, в описании структуры кластеров авторы перешли от экспертных оценок и анализа кейсов к использованию таблиц «затраты-выпуск», значительно улучшили методы прогнозирования абсолютных показателей, более детально рассмотрели глобальные тенденции в соответствующих секторах. Однако средства визуализации кластерной структуры и факторов конкурентоспособности остались прежними: несколько модифицированные модели, основанные на работах Портера: структура кластера и модель «Даймонд». В модель «Даймонд» финские экономисты добавили блок «Международная деловая активность» («International business activity») в качестве третьей внешней силы, учитывающей глобальные экономические процессы.

Какие же промышленные кластеры Финляндии, с точки зрения финских исследователей, обладают очевидной или потенциальной конкурентоспособностью? Специалистами Института исследования экономики Финляндии (ETLA) методами анализа таблиц «затраты-выпуск» были идентифицированы девять основных кластеров: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуг, здравоохранения, машиностроительный, пищевой, строительный.

Исследуя историю становления, а также важнейшие тенденции развития финских кластеров, можно выявить некоторые особенности. Во всех случаях важнейшим фактором современной конкурентоспособности кластеров является высокий уровень развития системы связанных институтов и отраслей. С одной стороны, это явилось результатом рыночных отношений и эффективной конкуренции, а в том, что касается формирования национальной инновационной системы и притока квалифицированных кадров, можно отметить интересный парадокс: эффективное развитие производства продукции с высокой добавленной стоимостью и активные инновации происходили в секторах, испытывавших недостаток природных ресурсов. Недостаток собственных энергоресурсов сформировал спрос на энергоэффективные технологии, относительный недостаток лесных ресурсов — для экспортоориентированного производства, недостаток металлов, химикатов — стимулировал углубление процессов переработки сырья.

Предпринимательский расчет и грамотная промышленная политика обеспечили правильный выбор перспективных рыночных ниш и инвестиционных приоритетов.

Для экономики РФ и ее субъектов важным элементом является использование положительного опыта зарубежных стран по решению вопросов создания кластеров и эффективного управления ими. Такой опыт может быть адаптирован на уровне регионов. При этом реализация кластерного подхода должна рассматриваться по двум направлениям:

- формирование кластеров, основанных на различных типах ограниченных ресурсов (возможностей), находящихся в настоящий момент времени в определенном регионе;
- формирование кластеров в транспортной сфере, как части инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование промышленности в области обеспечения материально-техническими ресурсами и каналами распределения продукции.

Эти два направления должны лежать в основе функционирования регионального территориально-производственного комплекса. Сущность территориально-производственного комплекса, сформированного на основе кластерного подхода, заключается в том, что предприятия, входящие в кластер региона, приобретают дополнительные конкурентные преимущества в ходе взаимодействия внутри кластера и, соответственно, наилучшим образом удовлетворяют потребности предприятий остальных кластеров региона. В связи с этим возникает вопрос об определении типов кластеров, поскольку от их разновидности во многом зависит набор конкурентных преимуществ, которым будет обладать тот или иной кластер.

Классификация кластеров определяет те группы предприятий, ориентируясь на которые можно формировать (либо корректировать) стратегию развития региона. Предварительно определяют основные

признаки, которые лежат в основе формирования конкретного типа кластера. В качестве признаков предлагается использовать следующие:

- степень открытости кластера (определяет возможность функционирования кластера только на использовании своих ресурсов либо привлечения в регион внешних ресурсов);
- полнота использования первичного ресурса (влияет на устойчивость сформированных кластерных групп: при меньшей доле использования первичного ресурса повышается возможность его использования другими предприятиями, не входящими в кластер, что снижает конкурентоспособность самого кластера);
- надежность каналов перераспределения ресурсов (обеспечивает устойчивость логистических потоков между предприятиями кластера);
- наличие государственной поддержки ведущей отрасли кластера (способность защиты интересов кластера, возможность получения дополнительных конкурентных преимуществ за счет взаимодействия с государством).

Состав и эффективность функционирования производственных кластеров зависят от рационального сочетания составляющих субъектов или отраслей, объединенных в единое целое. Распределение трудовых и материально-финансовых ресурсов внутри кластера должно вестись в интересах всех звеньев, с учетом того, что будет производиться конкурентоспособный рыночный продукт, который обеспечит определенную прибыль и даст возможность существовать кластеру в целом. Для координации интеграционных процессов, единства действий, целесообразно на всех фазах планирования и функционирования иметь единый орган управления кластером.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекбузарова Ф.М.-Х. Стимулирование региональной экономической политики при помощи кластерных технологий // Вопросы статистики. 2009. № 6.
2. Войнаренко М.П. Кластерные технологии в системе развития предпринимательства, интеграции и привлечения инвестиций // <http://www.unice.org/ie/wp8/documents/novsem.htm>.
3. Воротников К. О кластерах и становлении кластерной политики в России // Российский экономический журнал. 2009. № 5.
4. Гриценко С.И. Развитие кластеров через призму синергетики: методология развития кластеров // Российское предпринимательство. 2009. № 5. Вып. 2.
5. Екимова К.В. Теоретические аспекты использования кластеров в формировании конкурентоспособной экономики / К. В. Екимова, Е. В. Федина // Вестник уральского института экономики, управления и права. 2009. № 2.
5. Кузнецова О. Теоретические основы государственного регулирования экономического развития регионов // Вопросы экономики. 2002. № 4.
7. Малый Н.А. Кластер — новая форма предпринимательского объединения // <http://www.unice.org/ie/wp8/documents/novsem.htm>.
8. Миграция А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // <http://www.2.subcontract.ru>.
9. Петросянц В.З. Экономическая политика депрессивного региона: проблемы формирования и реализации. М.: Наука, 2005.
10. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993.
11. Чеботарев В.Ф. Кластерная политика как основа стратегического инновационного развития региона / В.Ф. Чеботарев, И.В. Белов // Регионология. 2008. № 1.

МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

БАТАШЕВА Д.Б.,

преподаватель,
Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,
369000, Карачаево-Черкесская Республика, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36;

КОСОВА Е.Г.,

преподаватель,
Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,
369000, Карачаево-Черкесская Республика, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36;

ТАЗБИЕВА А.А.,

старший преподаватель
Грозненский государственный нефтяной институт им. акад. М.Д. Миллионщикова,
364052, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. К. Цеткин, д. 1453

В статье рассмотрены проблемы устойчивого развития региона, проанализирована технология стратегического управления предприятиями региональных производственных комплексов.

Ключевые слова: модернизация; устойчивое развитие; регион; предприятия.

The paper considers the problem of sustainable development in the region, analyzed the technology of strategic business management of regional production complexes.

Keywords: modernization; sustainable development; the region of the enterprise.

Коды классификатора JEL: R11.

В условиях централизованного управления стратегическое управление отдельным предприятием не входило в компетенцию его управленческого аппарата. В условиях рыночных отношений, самостоятельности, ответственности предприятий за результаты своей деятельности возникает объективная необходимость определения тенденций изменения экономического состояния организации, ориентации в экономических возможностях и перспективах, оценки экономического положения других хозяйствующих субъектов. В современных условиях каждое предприятие самостоятельно, руководствуясь действующими законодательными актами, регламентирующими правила ведения хозяйственной деятельности, и складывающейся на рынке конъюнктурой, принимает стратегические решения.

Мировая практика выделяет четыре основных этапа развития представлений о концепции управления предприятием в разрезе планирования и управления: бюджетирование, долгосрочное планирование, стратегическое планирование, стратегическое управление. Эволюцию систем общефирменного управления по данным И. Ансоффа можно рассматривать как реакцию на усложнение управленческих задач (рис. 1) [1].

С развитием каждая новая форма не отвергает предыдущую: в настоящее время планирование используется во всех формах. Необходим компромисс по согласованию плановых и иных форм управления экономической системой. К этому склоняет и ряд крупных ученых, которые выявили в развитых странах за последние десятилетия устойчивую тенденцию последовательного поиска оптимального соотношения планируемости и саморегулируемости экономических процессов [3].

Содержание стратегического управления как вершины науки управления раскрыто достаточно подробно. Но при этом ряд одинаково звучащих понятий в силу специфики содержания и новизны использования в экономических знаниях нередко толкуется по-разному.

Ведущей идеей, отражающей сущность перехода от оперативного управления к стратегическому, явилась мысль о необходимости переноса центра внимания высшего руководства на окружение, для того, чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения. Шендел и Хаттен рассматривали стратегическое управление как «процесс определения и (установления) связи

организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющих эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям» [5]. По Бартолу, «стратегическое управление — это всесторонний процесс управления, нацеленный на выработку и реализацию эффективных стратегий, которые способствуют достижению стратегических целей» [4]; Хиггенс считал, что «стратегическое управление — это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением»; Пирс и Робинсон определяют стратегическое управление как «набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь цели организации» [6].

Параметры	Бюджетирование	Долгосрочное планирование	Стратегическое планирование	Стратегический менеджмент
Допущения	Прошлое повторяется	Тенденции сохраняются — экстраполяция	Новые явления / тенденции предсказуемы	Частичная предсказуемость по слабым сигналам
Тип изменений	Медленное реакции фирмы	Сравним с реакцией фирмы		Быстрее реакции фирмы
Процесс	Циклический			Реальное время
Основа управления	Контроль отклонений комплексное управление	Предвидение роста, основ и возможностей	Изменение стратегических	Учет развития рынка и внешней среды
Акцент в управлении	Стабильность / реактивность	Предвидение	Исследование	Творчество
Период	с 1900 г.	с 1950-х гг.	с 1970-х гг.	с 1990-х гг.

Рис. 1. Сравнительные характеристики систем управления предприятием

Смысл определения «стратегическое управление» представляется несколько приниженным и сводится большинством исследователей к одному из направлений управленческой деятельности, возможных и доступных любому субъекту хозяйственной деятельности. Например, стратегическое управление отличают от управления «только составом некоторых компонентов и временной ориентацией этих компонентов» [2]. Именно поэтому возникла необходимость частного отражения концепции процесса формирования экономической стратегии и ее реализации в конкретном секторе экономики. Решение этой задачи возможно путем определения сущности стратегического управления.

Стратегическое управление основано на системном и ситуационном подходах. Принципы системности предполагают рассмотрение современной организации в первую очередь как социально-экономической системы, обладающей рядом специфических, присущих ей особенностей.

Через ситуационный подход реализуется принцип адаптивности, являющийся основополагающим принципом стратегического управления. Его суть состоит в том, что все внутриорганизационные построения (культура организации, организационная структура, система планирования и т.д.) являются реакцией организации на соответствующие изменения во внешнем окружении и некоторые изменения во внутренней среде.

Сам термин «стратегия» заимствован в экономику из военного дела, где он означает искусство и науку управления крупными воинскими соединениями в длительных военных кампаниях. Понятие стратегии обозначает планирование и проведение в жизнь генеральной линии, связанной основной целью, исследование и комбинирование всех доступных средств и методов. Долгое время под стратегией подразумевали управление ресурсами. Такое понимание стратегии восходит ко времени, когда в США 20-х гг. выяснили, что при каждом удвоении производства затраты на единицу продукции падают на 20%. На этой основе была введена так называемая кривая опыта, которая, в свою очередь, породила ряд моделей, основанных на крупносерийном производстве и связанным с этим снижением издержек производства на единицу продукции. В общем смысле это понятие употребляется для обозначения широких долговременных мер и подходов. В рыночной экономике стратегический подход является необходимым условием существования организации, поскольку только он позволяет организации осознанно принять на себя приемлемый уровень риска и обеспечить ее рост и высокую доходность на значительном временном интервале. Ориентация на снижение риска посредством реализации лишь краткосрочных целей в получении прибыли — верная дорога к банкротству уже в среднесрочной перспективе.

Итак, управлению организацией жизненно необходим стратегический аспект, состоящий в определении долгосрочных целей ее развития и средств достижения этих целей. Неумение выбрать, своевремен-

но сменить и следовать верной экономической стратегии в равной степени опасно как для организации, стоящей на пороге финансового краха, так и для успешно функционирующей организации.

Все определения стратегии объединяет понимание ее как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние предприятия, как средства связи предприятия с внешней средой. Г. Кунц называет стратегией генеральную программу действий, выявляющую приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формулирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единое направление движения. Стратегическое управление — это процесс принятия и осуществления стратегических решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором оно действует. Здесь стратегию можно рассматривать как основное связующее звено между тем, что организация хочет достичь — ее целями, и линией поведения, выбранной для достижения этих целей [2]. Под экономической стратегией понимают генеральную перспективную программу рационального использования имеющихся ресурсов, направленную на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия, устойчиво высокой прибыли (высокого курса акций), роста портфеля заказов, сохранения ликвидности и приемлемого уровня риска. Экономическая стратегия направлена, прежде всего, на обеспечение экономической устойчивости предприятий. Таким образом, экономическая стратегия предприятия — это программа обеспечения предприятия необходимыми ресурсами и, следовательно, программа достижения нормальной экономической устойчивости в целях оптимизации получаемой прибыли и рыночной стоимости бизнеса. Это и является главной стратегической экономической целью предприятия. Эффективная и четко определенная хозяйственная стратегия делает предприятие сильным и устойчивым конкурентом на рынке [2].

Практика показала, что не существует стратегии единой для всех компаний, как и не существует единого универсального стратегического управления. В то же время О.В. Виханский говорит об обобщенных принципах осуществления стратегического управления [2]. Выбор долгосрочной стратегии развития непосредственно на уровне предприятия — принципиально новое явление в практической деятельности отечественных экономических субъектов, поскольку раньше эта функция была сосредоточена, главным образом, в министерствах и ведомствах. В новых условиях хозяйствования ситуация существенно изменилась — предприятия получили реальные права по формированию своей экономической стратегии, которая обуславливается, прежде всего, факторами неопределенности и риска в условиях высокого уровня нестабильности внешней среды.

В рыночной экономике предприятиям нужна система основных и дополнительных целей, средств их достижения и критериев оценки.

Однако подавляющее большинство российских перерабатывающих предприятий в настоящее время не имеют достаточного опыта и соответствующей информационной базы для выработки стратегии. Отсутствуют и необходимые методические разработки в данной области исследования. В этих условиях практическая деятельность должна быть сосредоточена на кропотливой аналитической работе, определении стратегических проблем с последующей выработкой общей и функциональных стратегий.

Переход экономики России к рыночным отношениям резко повышает значимость экономической функции в управлении агропромышленным комплексом по сравнению с предшествующим периодом. Это вызвано резким усилением влияния финансово-кредитных рычагов на процесс расширенного воспроизводства. В рыночных условиях каждый шаг текущей производственной деятельности и реализации инвестиционных проектов сопровождается (или даже предваряется) решением вопроса об источниках финансирования. Перед субъектом встает задача постоянного сопоставления рентабельности текущей хозяйственной деятельности и ожидаемой доходности инвестиций со стоимостью источников их финансирования.

Рыночные условия производства и реализации промышленной продукции значительно повышают деловой риск, а неизбежное привлечение заемного капитала — собственно финансовый риск в деятельности предприятия. Чтобы снизить риск и вместе с тем обеспечить рост, необходимо предвидеть картину экономического развития в будущем. Это видение позволяет установить желаемый уровень экономической устойчивости для данного предприятия и может служить ориентиром для определения уровня перспективных притязаний.

Такое предвидение целей предприятия и средств их достижения на длительную перспективу составляет сущность стратегии. Важно также, что стратегия должна содержать в себе показатели (индикаторы) фиксации степени достижения поставленных целей.

Для формирования экономической стратегии используются приемы стратегического анализа, оценки и прогнозирования (рис. 2).

Выбор стратегии основывается на информационной базе стратегического учета и отчетности, данных маркетинговых исследований, а степень реализации стратегии определяется по данным последующего контроля и регулирования. Поэтому вовсе не обязательно вводить дополнительную функцию управления, полностью вытекающую из перечисленных общепринятых функций. Экономическая стратегия в

определенном смысле является функциональной подсистемой эффективного использования стратегических ресурсов предприятий.

Однако основной организационной единицей данного исследования является предприятие с его внутренними взаимосвязями и внешним окружением. При этом полученные результаты и закономерности могут быть спроецированы при прочих равных условиях на экономические субъекты более высокого уровня. Поэтому целесообразно предприятие или процесс его функционирования рассматривать как систему.



Рис. 2. Приемы формирования экономической стратегии предприятия

Таким образом, экономическая стратегия — это не столько функция или система, сколько совокупность экономических решений по отдельным ее субстратегиям в конкретной ситуации. Что же касается взгляда на стратегию как на позицию и как на процесс, то здесь предпочтительным будет комбинированный подход, ибо формирование, то есть обоснование и выбор экономической стратегии предприятия основываются, прежде всего, на стратегическом анализе и прогнозах развития предприятия, внешней среды и конкурентов.

Все отдельные функциональные стратегии организации связаны между собой, но только экономическая наиболее тесно связана с другими стратегиями. Не будет преувеличением сказать, что именно она в наибольшей мере выполняет системообразующую роль в объединении отдельных элементов общей стратегии предприятия.

Экономическая стратегия находится в тесной взаимосвязи с экономической устойчивостью предприятия. Однако зависимость не является жестко детерминированной. С одной стороны, экономическое состояние предприятия зависит не только от реализуемой экономической стратегии, но и от других весьма значимых факторов, среди которых следует выделить прочие стратегические сферы хозяйственной деятельности организации: исходные параметры предприятия (величина, структура и цена капитала, структура и качество активов, степень диверсификации деловой активности), макроэкономические правила ведения дела. С другой — экономическая стратегия зависит не только от текущего состояния предприятия, хотя и необходимо вырастает из него. На выбор экономической стратегии, кроме экономического состояния, существенно влияют и другие параметры организации, а также внешние условия ее деятельности.

Роль экономической стратегии в управлении предприятием состоит в указании путей будущего развития экономики организации. Экономическая стратегия определяет источники финансирования текущей хозяйственной и инвестиционной деятельности, направления и способы эффективного использования собственных и привлеченных экономических средств, обеспечивающих организации прочную экономическую устойчивость в динамичных рыночных условиях. Грамотно построенная экономическая стратегия побуждает постоянно заниматься повышением эффективности использования всех видов ресурсов. Она предоставляет средства количественной оценки состояния организации, которые свободны от личных пристрастий руководства, позволяют интегрально оценивать закупки, производство, сбыт, финансирование в целом. Экономическая стратегия предусматривает меры по снижению хозяйственного риска на длительном интервале деятельности, является инструментом адаптации организации на изменение конъюнктуры рынка. Наконец, экономическая стратегия определяет защитные барьеры, оберегающие организацию от финансового краха и банкротства.

Необходимо формировать современную систему индикативного регулирования экономических процессов, отвечающую требованиям российской действительности. В основу современной методологии управления необходимо заложить генетическую концепцию, предусматривающую разработку планов на глубокой научной основе, с учетом всей совокупности факторов, влияющих на объект планирования.

Значимость экономических стратегий организаций распространяется и за их пределы. Наличие у предприятий и их объединений экономических стратегий позволяет региональным органам государствен-

ного и муниципального управления сформировать региональную экономическую стратегию регулирования отрасли, поддержки ее приоритетных направлений. Региональная экономическая стратегия должна строиться в рамках действующей государственной экономической концепции на основе сравнительного стратегического анализа предприятий региона и их экономических стратегий. Решение такой задачи потребует реформирования учетной и аналитической систем предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление : учеб, пособие. М.: Питер, 1991.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: МГУ, 2003.
3. Клейнер Г. Реинжиниринг стратегических процессов // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 4. С. 13–21.
4. Bartol K.M. Management / K.M. Bartol, D.C. Martin. New York : Wiley, 1991.
5. Pearce J.A. Strategic Management / J.A. Pearce, R.B. Robinson. New York: Homewood, 1985.
6. Scendel D.E. Business Policy or Strategic Management / D.E. Scendel, K.J. Hatten // Academy of Management Proceedings. 1972. August. P. 532.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ БАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

ПОДДУБНЫЙ Е.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
Краснодарский филиал,
e-mail: zzzdub@bk.ru

В статье рассматриваются особенности формирования маркетинговой среды британских банков. Автор анализирует современную банковскую систему Великобритании, которая представляет собой сложную институциональную единицу национальной финансовой системы государства и включает в себя различные финансовые банковские институты..

Ключевые слова: финансовые институты; банковские финансовые институты Великобритании; маркетинговая стратегия британского банка; глобальный финансовый кризис.

In this article the author researched the features of formation the marketing environment of the British banks. The author analyzed the modern banking system of the Great Britain as a complex institutional unit of the national financial system of the UK which includes a various financial banking institutes.

Keywords: financial institutions, bank financial institutions, UK marketing strategy for the British bank, the global financial crisis.

Коды классификатора JEL: G23, G39.

В условиях глобального финансового кризиса деятельность практически всех финансовых институтов в экономически развитых странах оказалась под влиянием совокупности специфических факторов, которые негативным образом повлияли на все аспекты их финансово-кредитной и инвестиционной деятельности. Исключение, к сожалению, не составили и банковские институты Великобритании — страны, которая уже длительное время является одним из классических примеров стабильного функционирования национальной финансовой системы на протяжении многих десятилетий [4].

Глобальный финансовый кризис оказал негативное влияние не только на активные и пассивные операции британских банков, но и в первую очередь оказал существенное влияние на их маркетинговую среду, которая изменила как «расстановку сил» среди основных конкурентов британских банков, так и их клиентскую базу.

Многочисленные факторы внешнего окружения влияют на деятельность британского банка с разной степенью интенсивности. Особенностью деятельности британских банков является то, что они выходят на конечного потребителя финансово-кредитных услуг, это важнейший приоритет его деятельности. Банковские институты в Великобритании находятся под сильным воздействием вкладчиков, заемщиков и инвесторов, их законных представителей, других посредников и конечных покупателей финансово-кредитных услуг. Для британского банка можно выделить два компонента маркетинговой среды: контролируемые изменения (часы работы, персонал, предлагаемые финансово-кредитные услуги и т.д.) и неконтролируемые изменения (законы, конкуренция, экономика и т.д.).

Контролируемые изменения подразделяются на основные категории: расположение головного британского банка и ее дополнительных филиалов, управление банком, управление активными и пассивными операциями, взаимодействие с инвесторами, вкладчиками и заемщиками, общий уровень профессионализма и маркетинговой культуры персонала и др. При хорошей обработке этих параметров британский банк может выработать четкий план действий по формированию эффективной маркетинговой среды.

К неконтролируемым изменениям относятся факторы микро- и макросреды. Взаимодействуя с факторами микросреды, британский банк, даже если не контролирует их, способен контролировать и регули-

ровать отношения с ними; он может выбрать на рынке те субъекты, с которыми ему предстоит наладить отношения (факторы прямого воздействия).

Современная банковская система Великобритании представляет собой сложную институциональную единицу национальной финансовой системы данного государства, которая включает в себя следующие финансовые банковские институты:

- ❖ **Банк Англии**, который является макроэкономическим регулятором всей банковской системы Великобритании и выполняет следующие функции: эмиссионную, государственно-кредитную, регулятивно-контрольную и расчетно-стабилизационную.
- ❖ **Коммерческие банки**, представлены, в первую очередь, депозитными банками, которые занимают ключевые позиции в банковском секторе, а также являются торгово-расчетными банковскими институтами. К числу крупнейших депозитных банков традиционно относят большую «банковскую пятерку» Британии, а именно банки: RBS, Barclays, HSBC, Lloyds и NatWest.

Группировка 20 крупнейших банков мира по величине активов и место крупнейших британских банков в их числе приведена в таблице 1

Таблица 1

Группировка крупнейших банков мира по величине совокупных активов, по состоянию на 01.01.2008 г.[2]

Рейтинг	Наименование банка	Страна	Величина активов, млн. долл.
1	Royal Bank of Scotland	Великобритания	3807,892
2	Deutsche Bank	Германия	2974,163
3	BNP Paribas	Франция	2494,412
4	Barclays Bank	Великобритания	2459,148
5	HSBC Holdings	Великобритания	2354,266
6	Crédit Agricole Group	Франция	2268,310
7	Citigroup	США	2187,631
8	UBS	Швейцария	2019,173
9	Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	1817,571
10	Bank of America Corp	США	1715,746
11	Société Générale	Франция	1577,745
12	JP Morgan Chase & Co	США	1562,147
13	UniCredit	Италия	1504,134
14	Mizuho Financial Group	Япония	1494,960
15	ING Bank	Нидерланды	1463,437
16	Banca Româneasca	Румыния	1390,853
17	Santander Central Hispano	Испания	1343,905
18	HBOS	Великобритания	1336,299
19	Credit Suisse Group	Швейцария	1208,956
20	ICBC	Китай	1188,800

Кроме так называемых розничных банков, которые специализируются, в основном, на расчетно-кассовом и депозитном обслуживании клиентов, в Великобритании достаточно хорошо развиты и специализированные банки, к числу которых можно отнести:

Торговые банки — специализированные финансовые институты Великобритании, основу деятельности которых составляют финансовые и консультационные услуги как для юридических, так и для физических лиц. К числу наиболее крупных торговых банков относят Goldman Sachs, Morgan Stanley, The Weston Group и др.

Инвестиционные банки. Являются крупными «оптовыми» участниками финансовых рынков, т. е. посредниками между компаниями, эмитирующими ценные бумаги, и финансовыми институтами, которые желают их приобрести для формирования своих инвестиционных портфелей.

Дисконтные дома занимают особое место на краткосрочном денежном рынке Великобритании. Аналогичных кредитных учреждений нет ни в одной другой стране. Главное направление деятельности дисконтных домов заключается в заемно-инвестиционных операциях на краткосрочном финансовом рынке, что осуществляется посредством покупки краткосрочных ценных бумаг Британского Правительства (как правило недельных или месячных облигаций). Крупнейшими учетными домами являются «Юнион Дискаунт» и «Джерард энд Нэшнл».

Учетные дома. Сущность учетных домов как финансовых институтов инфраструктуры кредитных отношений Великобритании в большинстве своем идентична деятельности дисконтных домов, однако разница заключается в том, что учетные дома покупают долги различных компаний с целью их перепродажи

заинтересованным контрагентам. К числу крупнейших учетных домов Британии можно отнести Hambros, Hill Samuel, Morgan Grenfell, Rothschild, J. Henry Schroder Wagg и S.G. Warburg. [1]

Эмиссионные дома. Данные финансовые институты отличаются от дисконтных и учетных домов тем, что занимаются организацией эмиссии акций и других ценных бумаг.

Иностранные банки можно условно разделить на две группы. Первая группа включает в себя иностранные банки, которые имеют офисы в Лондоне и не осуществляют розничные операции на внутреннем финансовом рынке Британии. Вторая группа иностранных банков включает в себя те финансовые институты, которые не только имеют офисы и представительства в Лондоне, но и активно работают на внутреннем финансовом рынке Британии как непосредственным образом, так и в большинстве случаев через учреждение дочерних банков, крупнейшие из которых представлены в таблице 2

Таблица 2

Крупнейшие розничные банки Британии, учрежденные иностранными банками в 2009 году [3]

№	Наименование банка с иностранным участием	Иностранный учредитель банка	Страна происхождения учредителя
1	Alliance & Leicester	Banco Santander	Испания
2	Allied Irish Bank (GB):	AIB Group	Ирландия
3	Clydesdale Bank	National Australia Bank.	Австралия
4	Egg Banking plc	Citigroup.	США
5	First Trust Bank	AIB Group	Ирландия
6	Northern Bank:	Danske Bank	Дания
7	Santander	Santander	Испания
8	Yorkshire Bank	National Australia Bank.	Австралия

Банки Содружества представляют собой совокупное название британских банков, которые специализируются на работе в бывших колониях и зависимых территориях Великобритании. Данные банки характеризуются большим количеством отделений и филиалов в странах Британского содружества, но их финансовая мощь постепенно, но неуклонно снижается. Крупнейшими банками этой группы являются упомянутый выше «Стэндрд энд Чартид», «Нэшнл энд Гриндлиз», «Барклейз бэнк интернэшнл».

Финансовые дома представляют собой «умирающий» вид банковских финансовых институтов, которые занимаются кредитованием продаж с рассрочкой платежа как потребительских товаров, так и некоторых видов промышленного оборудования. Удельный вес финансовых домов в общем объеме кредитных операций невелик. Многие из них фактически утратили свою самостоятельность, и большая часть из них уже давно поглощена банками.

Рассмотрим характеристики отдельных факторов внешней среды британского банка в условиях глобального финансового кризиса.

Инвесторы. При разработке стратегии привлечения финансовых ресурсов британские банки всячески стараются привлечь собственников денежных средств и других финансовых активов, заинтересованных в их эффективном размещении. Здесь большое значение имеет имидж британского банка, который сложился в восприятии внутренних и международных инвесторов.

Вкладчики. Отношения с вышеперечисленной категорией клиентов очень важны для британских банков. На национальном финансовом рынке Британии за вкладчиков «сражаются» большое количество розничных финансовых институтов как банковского, так и небанковского секторов финансовой системы, поэтому британским банкам приходится постоянно диверсифицировать свою деятельность, превращаясь в универсальные финансовые институты, типа финансовых супермаркетов.

Конкуренция. В условиях насыщенного конкурентного рынка финансовых услуг в Британии главное — удовлетворить потребности инвесторов, вкладчиков и заемщиков лучше, чем это делают конкуренты. Если британский банк не может выстоять в конкурентной борьбе, то следует либо переориентироваться на другой сегмент финансового рынка или изменить направление своей деятельности. Фактор конкуренции полностью от банка не зависит. Конкуренция между банковскими и небанковскими финансовыми институтами даже в небольших населенных пунктах Британии становится все более ожесточенной.

Технология. Современный британский финансовый рынок постоянно пополняется изобретениями: это и новейшие методы оценки кредитоспособности заемщиков, новые формы дистанционного обслуживания клиентов, формирование системы эксклюзивного финансового обслуживания, компьютерные базы данных неблагонадежных клиентов и конкурентов. Все это позволяет на более высоком уровне обслуживать клиентов и здесь нельзя отстать.

Законные ограничения (законы и государственные органы). Государственное регулирование финансового рынка в Великобритании исходит из следующего положения: вмешательство государства в развитие финансового рынка допустимо лишь для устранения причин, вызывающих нежелательное смещение направлений его развития. При этом стратегической целью государственного регулирования стано-

вится создание условий, при которых можно своевременно контролировать процессы перераспределения финансовых ресурсов между отраслями экономики и обеспечения стабильности британской финансовой системы.

Основополагающими законодательными актами для банковского сектора Британии являются нормативные документы Банка Англии и Financial Service Authority, а также комплекс подзаконных актов к ним, регулирующих процедуры финансового обслуживания физических и юридических лиц, а также специфика инвестиционной деятельности на глобальных финансовых рынках.

Экономические условия рынка неподвластны британским банкам. Это такие условия, как: валютный курс, инфляция, безработица, уровень валового национального продукта (ВВП) и др. Под эти условия надо подлаживаться, прислушиваться к прогнозам экономистов.

Заемщики — представляют собой один из важнейших элементов маркетинговой среды британских банков, поскольку корпоративные и индивидуальные заемщики являются наиболее многочисленной категорией британских банков, которые позволяют последним эффективно размещать привлеченные финансовые ресурсы.

С учетом специфики окружающей маркетинговой среды формируется маркетинговая деятельность британского банка. Из простого финансового посредника между инвесторами, вкладчиками и заемщиками британские банки превращаются в значительную рыночную силу, благодаря концентрации сети филиалов, созданию интеграционных группировок с небанковскими финансовыми институтами и т.д.

Маркетинговая стратегия британского банка представляет собой структурный элемент комплексной стратегии деятельности данного финансового института, направленный на активное осуществление активных и пассивных банковских операций. Различают стратегию активных операций и стратегию пассивных операций британского банка. Стратегия пассивных операций — маркетинговая стратегия, при которой разрабатывается комплекс мероприятий по привлечению инвесторов и вкладчиков, в том числе и на глобальном финансовом рынке.

На наш взгляд, можно выделить следующие основные принципы маркетинга британских банков:

- системность и комплексность мероприятий по продвижению финансовых услуг для юридических и физических лиц;
- нацеленность на целевой сегмент, освоение перспективных сегментов британского финансового рынка;
- взаимосвязанность тактики и стратегии деятельности британских банков с требованиями существующих и потенциальных инвесторов, кредиторов и заемщиков;
- создание благоприятного и долговременного имиджа банков на британском финансовом рынке;
- ориентация на долговременный результат на основе диверсификации деятельности британских банков.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что современный этап развития национальной финансовой системы Великобритании характеризуется воздействием последствий глобального финансового кризиса на все ее сегменты, важнейшим из которых является британский банковский сектор. Британские банковские институты, в целом, успешно преодолели негативные последствия воздействия кризиса глобальных финансов на их финансово-инвестиционную деятельность. Однако новые институциональные условия требуют от британских банков новых подходов к формированию маркетинговой среды на национальном финансовом рынке. В этой связи, наиболее перспективными направлениями реформирования маркетинговой среды британских банков, на наш взгляд, являются:

- ◆ универсализация и диверсификация деятельности и, на этой основе, дальнейшее развитие британских банков как финансовых супермаркетов;
- ◆ углубление интеграционных процессов между британскими банками и небанковскими финансовыми институтами, на основе разработки комплексных финансово-кредитных услуг;
- ◆ дальнейшее углубление использования современных информационных технологий в плане использования программных продуктов по дистанционному обслуживанию клиентов;
- ◆ активизация роли британских банков как организаторов синдицированного кредитования крупных проектов, как на территории Великобритании, так и на международном инвестиционном рынке.

Реформирование системы обслуживания розничных клиентов британскими банками в части предоставления овердрафтного кредитования на основе автоматизированного расчета лимитов по дебетовым и кредитным картам, что позволит расширить и активизировать маркетинговую деятельность британских банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.bankofengland.co.uk/publications/index.htm>.
2. <http://www.reuters.com/sectors/financials>.
3. <http://www.statistics.gov.uk/pdffdir/iip1209.pdf>.
4. <http://www.worldbank.org/reference/>.

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

РОМАШЕНКО О.В.,

старший преподаватель,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
Краснодарский филиал,
e-mail: olya2876@bk.ru

В статье рассматриваются особенности бюджетной политики Великобритании. Автор анализирует британскую бюджетную систему как результат антикризисной бюджетной политики правительства в условиях финансовой турбулентности.

Ключевые слова: бюджетная политика; бюджетная система Великобритании; анализ бюджета Великобритании за 2009 финансовый год; глобальный финансовый кризис.

The article discusses the features of the budgetary policy of the United Kingdom. The author analyzes the British budget system as a result of anti-crisis fiscal policies of the Government in times of financial turbulence.

Keywords: fiscal policy; fiscal system of Great Britain; analysis of UK budget for fiscal year 2009; global financial crisis.

Коды классификатора JEL: G23, G39.

В современном гражданском обществе взаимодействуют три сектора: государственный, частный и некоммерческий. Общественный сектор рыночной экономики включает государственный сектор со всем многообразием его экономических инструментов (налоги, государственная собственность, государственное предпринимательство) и сектор муниципальных образований и местного самоуправления (местные финансы, местная собственность и т.д.). Для стран с социальной ориентацией экономики, а такой себя провозглашает и Великобритания, экономика общественного сектора является важной частью экономической системы.

Возрастающая экономическая роль государства в современной рыночной системе обуславливается рядом факторов:

- углубление провалов рынка и возрастающая значимость и масштабы производства общественных благ;
- приоритет общественных интересов и необходимость поддержки национального бизнеса в мирохозяйственных экономических потоках [1].

В развитых зарубежных странах одним из основных элементов государственной финансовой системы является бюджетная система страны.

Профессоры М.В. Романовский и О.В. Врублевская определили, что бюджет необходим каждому государству для удовлетворения его объективных потребностей в денежной форме, служащей выполнению экономической, социальной и политической функций. Бюджет любого государства включает в себя одни и те же категории: налоги, займы, расходы и т.д., содержание которых не меняется при переходе от одной общественно-экономической формации к другой. Данное обстоятельство позволяет определить бюджет как экономическую категорию. Термин «бюджет» одновременно используется для обозначения различных по своей природе определяемых объектов: «форма образования и расходования денежных средств для обеспечения функций органов власти», «основной централизованный фонд денежных средств», «совокупность денежных отношений», «как основной финансовый план», «как важнейший финансовый регулятор...» [2].

Бюджетное устройство любой страны мира представляет собой совокупность организационных принципов построения этой системы, ее структуру, взаимосвязь объединяемых в ней бюджетов, т. е. бюджетная система — это совокупность всех бюджетов, действующих на территории страны.

Бюджетное устройство определяется, прежде всего, государственным устройством. Так в унитарных государствах, в том числе и в Великобритании, бюджетная система состоит из двух звеньев: государственный бюджет и многочисленные местные бюджеты. В федеративных государствах бюджетная система состоит из трех звеньев: государственный бюджет (федеральный бюджет или бюджет центрального правительства), бюджеты членов федерации (штаты в США, земли (ланды) в Германии, провинции в Канаде) и местные бюджеты.

Британская бюджетная система, состоящая из двух уровней, включает государственный бюджет и бюджеты местных уровней. В период с 1973 по 1975 гг. в стране была проведена реформа местных органов власти, в результате которой вместо трехзвенной стала действовать в основном двухзвенная система управления местными органами власти (графства и округа). Произошли существенные изменения в структуре и функциях местных административных единиц. Так, территория Англии и Уэльса стала подразделяться на 53 графства, включающие 369 округов (вместо 1400 до реформы). Всего в стране 56 графств и 482 округа.

Бюджетный процесс в Великобритании начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта. Он включает четыре стадии. Проект государственного бюджета составляет казначейство. При обсуждении бюджета канцлер казначейства (министр финансов) дает оценку закончившегося финансового года, состояния платежного баланса, сообщает о перспективах развития страны, денежной политике, изменениях в налоговой политике в новом финансовом году. Проект государственного бюджета рассматривается кабинетом министров. Одобренный правительством проект бюджета поступает в парламент, сначала в Палату общин. В начале сессии Палата общин создает два финансовых комитета:

- 1) комитет путей и средств изыскания доходов;
- 2) комитет снабжения.

В Палате общин бюджет утверждается голосованием по главам. В заключение выносятся общее постановление, в котором указываются размеры ассигнований на соответствующие цели. Утверждение бюджета палатой лордов и подписание его королевой имеет чисто формальное значение. Кассовое исполнение бюджета возложено на банк Великобритании. Для получения отпущенных по бюджету средств расходные требования проходят через управление главного плательщика. Генеральный контролер-ревизор осуществляет не только предварительный и текущий, но и последующий контроль. Заключительная стадия бюджетного процесса — составление отчета об исполнении бюджета и предоставление его для утверждения в парламент. Налоговые поступления являются главным источником доходов бюджетной системы страны. Великобритания первой вступила на путь налоговых реформ среди ведущих стран Запада. Существенные изменения в налоговую систему Великобритании внесла реформа 1973 г., в результате которой произведена перестройка подоходного налога и обложения прибыли корпораций, введен налог на добавленную стоимость, что приблизило структуру налоговой системы к системам других стран общего рынка.

Основным среди прямых налогов является подоходный налог, который дает 2/3 поступлений от прямых налогов. В Великобритании действует шедюлярная форма построения подоходного налога, которая предполагает деление дохода на части (шедуды) в зависимости от источника дохода (жалованье, дивиденды, рента и т.п.). Каждая из шести шедуд облагается особым порядком:

- А — доходы от имущества: собственности на землю, строений, арендной платы от сдачи в наем жилых домов;
- В — доходы от лесных массивов, используемых в коммерческих целях;
- С — доходы от государственных ценных бумаг, по которым выплачиваются проценты;
- Д — прибыль от производственно-коммерческой деятельности в торговле, промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте; доходы лиц свободных профессий; доходы от ценных бумаг, не облагаемых по шедуде С; доходы, полученные в виде процентов по займам; доходы, полученные за границей и переведенные в Великобританию;
- Е — трудовые доходы: заработная плата, пенсии, пособия;
- Г — дивиденды и другие распределяемые доходы компаний.

Ставка подоходного налога в зависимости от дохода составляет 0%, либо минимальная ставка 10% при сумме от 0 до 4300, основная — 22% при сумме от 4301 до 27100, максимальная — 40% при сумме свыше 27100 фунтов стерлингов.

В особую категорию выделены нефтедобывающие комплексы, которые вносят в бюджет 50% дохода, оставшегося после уплаты налога по обычной ставке (раньше — 75%).

Среди косвенных налогов все возрастающую роль играет налог на добавленную стоимость. Он дает около 17% бюджета страны и занимает второе место после подоходного налога. Лишь очень немногие товары освобождены от налогообложения НДС (продовольственные товары, детская одежда, обувь и некоторые другие). С июня 1979 г. основная ставка налога повышена с 8% до 15%. В зависимости от видов поставляемых товаров и услуг ставки налога существенно варьируются. В настоящее время существует три категории ставок:

- 1) стандартная — 17,5%;
- 2) пониженная в размере 5% к топливу и электроэнергии, которые используются в домашнем хозяйстве и благотворительных заведениях;
- 3) «нулевая ставка» к большинству продуктов питания, детской одежде и обуви, книгам и газетам, продаже новых жилых зданий и домов, используемых в благотворительных целях, услугам общественного транспорта, медикаментам и инвалидным принадлежностям.

Следует отметить, что в целях сокращения величины бюджетного дефицита Правительство Великобритании приняло решение повысить стандартную ставку НДС до 20% с 1 января 2011 года.

Крупные поступления дают акцизы на горючее, табак, пиво и спиртные напитки. Они занимают второе место среди косвенных налогов (ставка 10—30%) [3].

Следует отметить, что относительно стабильное функционирование британской бюджетной системы оказалось под воздействием глобального финансового кризиса, который оказал негативное влияние как на всю экономику Великобритании, так и на все звенья ее финансовой системы.

Мировая экономика столкнулась с новыми проблемами за период с 2007 по 2008 гг., что связано с глобальным финансовым кризисом, который спровоцировал рецессию мировой экономики. Экономика Великобритании, как одна из наиболее развитых экономик мира, оказалась под негативным влиянием глобального финансового кризиса в наибольшей степени, что выразилось в снижении ВВП на 1,6% в четвертом квартале 2008 г. и снижении объемов промышленного производства более чем на 4,5%. В зоне евро аналогичные показатели составили 1,6% и более 18% соответственно. В США, снижение ВВП также составило 1,6%, а объем промышленного производства уменьшился на 4,5% в первом квартале 2009 г. В Японии аналогичные показатели снизились на 3,2% и 45,5% соответственно.

Для преодоления негативных последствий глобального финансового кризиса, Британское правительство, как председатель «большой двадцатки» в 2009 году, выступило с инициативой подписания Глобального плана восстановления и реформирования мировой экономики на Саммите в Лондоне в апреле 2009 г. Однако подписание межправительственных соглашений между Великобританией и ведущими экономиками мира, не отменили, а, наоборот, усилили актуальность реформирования параметров и механизмов формирования британского бюджета.

Главными целями, которые были поставлены Правительством Великобритании при формировании бюджета 2009 года можно назвать:

- ◆ Обеспечение макроэкономической стабильности британской экономики через поддержку отечественного производства и построение сильной экономики в будущем;
- ◆ Усиление финансовой стабильности национальной финансовой системы через более активное вмешательство государства в функционирование финансовых рынков;
- ◆ Поддержка британского бизнеса через долгосрочные инвестиции в приоритетные отрасли британской экономики и усиление конкуренции на товарных рынках;
- ◆ Справедливое распределение финансовой помощи между домашними хозяйствами через приоритетную поддержку нетрудоспособных граждан и стимулирование занятости трудоспособного населения;
- ◆ Повышение качества государственных услуг через инвестиции в сектор социальных услуг;
- ◆ Построение экологически безопасной экономики через систему адресной поддержки товаропроизводителей, внедряющих новые технологии по защите окружающей среды.

В финансовом выражении приоритетность целей и задач бюджетной политики британского правительства нашла отражение в структуре доходов и расходов бюджета Великобритании, которые представлены в таблицах 1–2.

Таблица 1

Состав и структура основных доходов бюджета Великобритании в 2009 финансовом году [4]

№ п/п	Наименование статьи доходов	По состоянию на 01.04.2010	
		Млрд.ф.ст.	% к итогу
1	Налог на прибыль предприятий	141	28,32
2	Социальное страхование	98	19,68
3	НДС	64	12,85
4	Прочие налоги с предприятий	35	7,03
5	Государственные пошлины	44	8,84
6	Городские налоги	25	5,02
7	Процентные доходы	24	4,82
8	Прочие доходы	67	13,44
	ИТОГО	498	100,00

Данные таблицы 1 наглядно иллюстрируют классическую структуру доходов британского бюджета, основу которого составляют корпоративные налоги, т.е. британское правительство осознанно смещает «финансовое бремя» на корпоративный сектор экономики, при этом значительное внимание уделяется поддержанию экономической активности в стране. Характеризуя британскую экономическую модель, следует отметить, что она в меньшей степени идентична с экономическими моделями других стран Европейского Союза, и в большей степени с экономической моделью США, что обусловлено историческими и социально-экономическими причинами. В этой связи, последствия глобального финансового кризиса отразились на британской экономике в большей степени, чем на экономиках стран еврозоны. Однако, британская социально-экономическая модель развития характеризуется меньшим, нежели в континентальной Европе, уровнем государственного вмешательства в экономику и значительным удельным весом социальных расходов в структуре британского бюджета, что подтверждают данные таблицы 2.

Таблица 2

Состав и структура основных расходов бюджета Великобритании в 2009 финансовом году [4]

№ п/п	Наименование статьи расхода	По состоянию на 01.04.2010	
		Млрд. ф. ст.	% к итогу
1	Социальная защита населения	189	28,14
2	Здравоохранение	119	17,72
3	Образование	88	13,10
4	Оборона	38	5,66
4	Общественная безопасность	35	5,22
5	Персональные социальные услуги	31	4,62
6	Охрана окружающей среды	29	4,33
7	Погашение государственного долга	28	4,17
8	Транспорт	23	3,42
9	Поддержка отраслей экономики	20	2,98
10	Прочее	72	10,81
	ИТОГО	672	100,00

Как видно из данных таблицы 2, британское правительство в условиях глобального финансового кризиса сохранило социальную ориентацию национального бюджета, что нашло подтверждение в следующих дополнительных финансовых мероприятиях в 2009 году:

- Дополнительные ассигнования в сумме 1,7 млрд ф. ст. были выделены Министерству труда с целью финансовой поддержки временно безработных граждан для стимулирования их занятости в качестве индивидуальных предпринимателей;
- Бесплатное обучение и профориентация молодежи в возрасте 18-24 лет, которые были безработными в течение 12 и более месяцев с целью предотвращения потери ими профессиональных навыков по основной специальности;
- Дополнительные дотации домашним хозяйствам в сумме 100 фунтов на каждую семью, где есть один из членов в возрасте 80 лет и старше;
- Повышение необлагаемой подоходным налогом величины финансовых сбережений в денежной форме в суммах с 5 100 фунтов до 10 200 фунтов для стимулирования притока свободных денежных средств в банковский сектор Британии;
- Дополнительные расходы британского бюджета в сумме 125 млн ф. ст. в 2009 году для финансовой поддержки семей, арендная плата которых за жилье превышает 380 фунтов в неделю;
- Более 600 млн фунтов было потрачено на финансовую поддержку семей, которые вынуждены были приостановить индивидуальное жилищное строительство по финансовым причинам вследствие глобального финансового кризиса;
- Повышена необлагаемая налогом на покупку недвижимости сумма стоимости домов до 175000 фунтов;
- Другие дополнительные бюджетные расходы социально-экономического характера.

На основании вышеизложенного следует сделать вывод о том, что, на наш взгляд, бюджетная политика британского правительства в кризисный и посткризисный период развития экономики страны является традиционно социально ориентированной, — с одной стороны, а с другой либерально-стимулирующей для бизнеса, что позволило в 2010 году обеспечить восстановление экономического роста Соединенного Королевства в размере 1,2% ВВП и стабилизировать социально-экономическую ситуацию в стране.

Разумеется, социальная ориентация британского бюджета предполагает взвешенный подход к пересмотру состава и структуры его расходной части, поскольку некоторые шаги нового правительства Великобритании в настоящее время неоднозначно воспринимаются частью британского общества, что подтвердили студенческие волнения в ноябре 2010 года в Лондоне, произошедшие в знак протеста против планов правительства по повышению платы за обучение в вузах. Однако, на наш взгляд, выбранный вектор бюджетной политики Британии является принципиально правильным и позволит не только сохранить большинство социальных гарантий для населения, но и обеспечить экономический рост британской экономики в долгосрочной перспективе, что особенно важно в условиях проведения Олимпийских игр в стране в 2012 году.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пономаренко Е.В. Финансы общественного сектора России. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2001. С. 8.
2. Романовский М.В., Врублевская О.В. Бюджетная система Российской Федерации. М.: Юрайт. 1999. С. 12–13.
3. www.boe.org/english/taxesuk.html.
4. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20100407010852/http://www.hm-treasury.gov.uk/bud_bud09_reindex.htm.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

ПОДДУБНЫЙ Е.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, Краснодарский филиал,
e-mail: zzzdub@bk.ru;

СОЛОНИНА С.В.

кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, Краснодарский филиал,
e-mail: svevic@mail.ru

В статье рассматривается валютный рынок на современном этапе глобализации и его роль в системе мировых финансовых отношений. Автор, анализируя современное состояние валютного рынка, полагает, что существующие трактовки сущности валютного рынка не в полной мере отражают те объективные процессы, которые протекают в глобальном мире.

Ключевые слова: валютный рынок; мировая финансовая система; валютные войны; глобальный финансовый кризис.

The article deals with the foreign exchange market at the present stage of globalization and its role in the global financial relations. The author, analyzing the current state of the currency market, believes that the existing interpretation of the nature of the foreign exchange market does not fully reflect the objective processes which take place in a global world.

Keywords: foreign exchange market; the global financial system; currency war global financial crisis.

Коды классификатора JEL: G15.

Инвестиционная деятельность в условиях рыночной экономики является главным и основным инструментом получения прибыли хозяйствующими субъектами во всех отраслях мировой экономики, национальных экономик государств всех континентов и региональных сегментов народнохозяйственных комплексов стран. Отраслевая структура мировой экономики позволяет получить хозяйствующим субъектам, осуществляющим инвестиции в конкретные виды деятельности, определенный уровень доходности при наличии соответствующего уровня инвестиционного риска. В настоящее время одним из наиболее инвестиционно привлекательных сегментов мировой экономики является мировая финансовая система, которая, несмотря на глобальный финансовый кризис, по объемам инвестиционных вложений значительно опережает другие сегменты мировой экономики.

Формирование системы мировых финансовых рынков на современном этапе происходит под влиянием процессов глобализации мировой экономики. Уровень глобализации мировых финансовых рынков значительно выше, чем степень глобализации товарных, сырьевых и других сегментов мировой экономики, что обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. К числу объективных причин следует отнести сущностные характеристики финансовых отношений, которые непосредственным образом обусловлены специфическими свойствами денег: абсолютная ликвидность, всеобщая эквивалентность и высокая скорость трансграничных перемещений через систему электронных торгов и платежей.

К числу субъективных причин, обуславливающих значительную степень глобализации мировых финансов, можно отнести значительную доступность инвесторов к различным видам спекулятивных финансовых операций, высокую доходность и оборачиваемость капитала, а также широкий ассортимент базовых и производных финансовых инструментов, обращающихся в системе мировых финансовых рынков. Одним из таких активов, обладающих абсолютной ликвидностью и доступностью, являются национальные валюты государств, операции с которыми осуществляются на различных сегментах международного валютного рынка.

В настоящее время существует значительное количество трактовок сущности валютного рынка и его роли в системе мировых финансовых отношений.

Валютный рынок — это вся совокупность конверсионных операций по купле-продаже иностранной валюты на конкретных условиях (сумма, обменный курс, срок) с выполнением на определенную дату, осуществляемых профессиональными участниками валютного рынка, а именно, банками. По времени проведения расчетов по сделкам (Settlement) на валютном рынке они делятся на операции типа «спот» (spot), форвард (forward) и «аутрайт» (outright). Расчеты по сделкам первого типа или кассовым сделкам осуществляются через два рабочих дня после заключения сделки, они составляют основную долю валютных операций. Форвардные сделки заключаются на определенную дату в будущем, отступающую от момента заключения сделки более чем на два рабочих дня, в эту дату происходят расчеты по сделкам. Расчеты по сделкам «аутрайт» происходят в дату заключения сделки или на следующий рабочий день. Такие сделки наиболее распространены на российском валютном рынке [6].

На наш взгляд, вышеприведенная трактовка сущности валютного рынка, как совокупности конверсионных операций, не отражает современный уровень диверсификации деятельности участников международного рынка, в структуре которых только незначительная часть использует валютный рынок для финансового обеспечения своей внешнеэкономической деятельности.

В отношении международного валютного рынка используется устойчивый термин - «рынок Форекс» (FOREX-Foreign Exchange или FX). Здесь, следует отметить следующий любопытный факт: только на этом валютном рынке реализуется в чистом виде бартерный обмен одной валюты на другую без использования в качестве посредника и меры стоимости другие. Современный международный валютный рынок приобрел нынешний вид в середине 70-х годов, после прекращения действия Бреттон-Вудской системы регулирования валютных курсов и перехода к плавающим курсам. С этого времени Форекс становится самым динамичным и ликвидным среди финансовых рынков [7, с.27].

Главным отличительным преимуществом рынка Форекс перед другими финансовыми рынками является его абсолютная ликвидность и огромный потенциал получения прибыли от игры на изменениях курсов, возможностью не зависеть от какой-либо одной валюты, а управлять портфелем валют [9].

Для рыночных спекулянтов очень важен двусторонний характер операций (возможность открывать как длинные позиции, так и короткие позиции по отдельным валютам практически без всяких ограничений), а для остальных участников рынка - близость к условиям совершенной конкуренции, так как ни один отдельно взятый экономический агент не может оказать существенное влияние на рынок [7, с.28].

На наш взгляд, Смирнов Е.В обосновано расширил трактовку сущности международного валютного рынка за счет рассмотрения сути спекулятивных операций, которые проводятся его участниками с целью получения прибыли на основе «игры» на курсах валют, однако, по нашему мнению, трактовка Смирнова Е.В. не учитывает институциональной структуры участников международного валютного рынка.

Основные участники валютного рынка — банки, экспортеры, импортеры, транснациональные компании и различные финансовые институты. Помимо них, валютные операции через банки проводят управляющие компании пенсионных и инвестиционных фондов, страховых и прочих компаний, а также индивидуальные инвесторы. Данные участники рынка тесно взаимосвязаны между собой. Так, например, коммерческие банки могут совершать операции на различных валютных биржах, заключать сделки с другими коммерческими банками и финансовыми институтами, выступать в роли финансовых посредников. Брокерские компании увеличивают информационную эффективность рынка, распространяя финансовую информацию и являясь посредниками между коммерческими банками, а также банками и клиентами, выступая в последнем случае в роли «розничного продавца» финансовых услуг. Важно отметить, что в последнее время внедряется все больше электронных торговых систем, которые позволяют в режиме реального времени видеть лучшие рыночные котировки и совершать по этим ценам сделки [7, с.29].

Другой исследователь - Афанасьев Е.В. - рассматривает современный валютный рынок как совокупность экономических отношений по поводу купли и продажи иностранной валюты. В зависимости от объема, характера валютных операций и набора используемых валют валютные рынки делятся на международные, региональные и национальные. В мировых финансовых центрах сосредоточены мировые (международные) валютные рынки. На региональных рынках осуществляются операции с ограниченным количеством валют регионального значения. На национальном валютном рынке происходит обслуживание клиентов по операциям с ограниченным количеством валют. По мнению Афанасьева Е.В, современный российский рынок является национальным валютным рынком [1, с.9].

На наш взгляд, методологический подход Афанасьева Е.В. к раскрытию сущности валютного рынка аналогичен подходу других исследователей, которые делали акцент на обслуживании последним мирового внешнеторгового оборота. К сожалению, с данным подходом нельзя согласиться, поскольку он не учитывает целый «пласт» финансовых отношений в системе международного рынка Форекс.

Структура валютного рынка, по мнению Афанасьева Е.В., предстает в двух основных формах - межбанковском и биржевом. Межбанковский валютный рынок обеспечивает оперативность расчетов и относительную дешевизну операций. В тоже время биржевой валютный рынок фиксирует официальный валютный курс, обеспечивает равное положение в конкурентной борьбе фирм, имеющих международные связи. Официальный биржевой курс признается как масштаб балансов и статистических анализов для надзора за банками, для Центрального банка, для экспертов по экономике [1, с.12].

Другой исследователь Козин Ш.К. отнес к участникам международного валютного рынка следующие финансовые институты:

- ◆ Коммерческие банки.
- ◆ Центральные (национальные банки).
- ◆ Международные финансово-кредитные организации.
- ◆ Фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции.
- ◆ Инвестиционные компании и фонды.
- ◆ Валютные биржи.
- ◆ Валютные брокерские конторы.
- ◆ Корпоративные валютные дилеры и частные лица [3, с. 11–15].

Банковские финансовые институты являются, на наш взгляд, основными участниками международного валютного рынка.

Коммерческие банки, имеющие право на ведение валютных операций на внутреннем и внешнем валютных рынках (в России они называются уполномоченными банками с генеральной валютной лицензией) [2], проводят основной объем операций и формируют валютный рынок в его привычном представлении: устанавливают рыночные котировки и проводят основной объем операций как за свой счет, так и, являясь крупными аккумуляторами денежных средств клиентов, за счет и по поручению своих клиентов. Среди мировых коммерческих банков выделяются Barclays Bank, HSBC Bank, Citibank, Union Bank, Lloyds TSB и другие [5].

Центральные (национальные) банки выполняют в основном регулятивно-учетные функции, в частности, установление правил валютного режима (учет, купля-продажа, перевод на счета валют) и контроль за их правильным выполнением, проведение денежной политики, направленной на поддержание стабильности валютного курса и защиту национальных экономических интересов, что в основном осуществляется монетарными методами (установление официального валютного курса, регулирование учетной ставки, процентных ставок по вложениям в национальной валюте и норм резервирования по счетам, проведение валютных интервенций, управление валютными резервами и т.д.). Крупнейшими центральными банками, которые оказывают наибольшее воздействие на динамику валютных курсов, являются Федеральная резервная система США (US Federal Reserve — FED), Европейский центральный банк (European central bank-ECB), Банк Англии (Bank of England-BOE), Банк Японии (Bank of Japan-BOJ), Бундесбанк Германии (Deutsche Bundesbank-Buba) [8, с.42].

На наш взгляд, преобладающая роль банковских финансовых институтов в условиях глобализации мировой экономики будет неуклонно снижаться, уступая по значимости деятельности международным финансово-кредитным организациям.

По нашему мнению, международные финансово-кредитные организации (МВФ и другие) играют ключевую роль в процессе глобализации валютного рынка, так как являются регуляторами всей мировой финансовой системы:

- располагают крупными денежными фондами;
- являются крупнейшим кредитными организациями в мире;
- решения данных организация обязательны для исполнения их членами.

В настоящее время на развитие современного валютного рынка оказывают влияние различные факторы, которые формируются на двух уровнях мировой финансовой системы:

- Системные экономические факторы национальных валютных рынков.
- Специфические факторы, обусловленные особенностями конкретных валютных пар, которые наиболее активно торгуются на рынке Форекс.

Системные экономические факторы национальных валютных рынков, на наш взгляд, формируются под влиянием тенденций и закономерностей развития национальных экономик государств, денежные единицы которых являются наиболее значимыми на международном валютном рынке.

Соединенные Штаты Америки. Состояние американской экономики оказывает ключевое влияние на международный валютный рынок, поскольку 90% всех сделок на рынке Форекс — это сделки с валютными парами, в которых присутствует американский доллар.

Следующей, второй по значимости, экономикой, которая оказывает существенное влияние на развитие международного валютного рынка, оказывает экономика Европейского Союза, параметры которой определяют характеристики единой валюты еврозоны — «евро».

Поскольку мировая финансовая система переживает самый тяжелый кризис за последние пятьдесят лет, то прогнозировать дальнейшие действия Центральных банков в регулировании национальных валютных рынков становится крайне сложно. Беспрецедентные меры, принятые Центральными банками развитых стран, правительствами Зоны Евро, США и Великобритании, характеризуются потенциальной угрозой, так называемых «валютных войн».

Поэтому, на наш взгляд, после начала оздоровления мировой финансовой системы глобализация валютного рынка вступит в свою очередную фазу развития, которая приведет к пересмотру существующего

механизма согласования национальных валютных рынков. Что, по мнению президента РФ Дмитрия Медведева способно существенно снизить риск начала «валютных войн». [4]

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев Е.В.* Российский биржевой валютный рынок и перспективы его развития. Дисс. ... на соиск. уч. степ. к. э. н. М.: 1999.
2. Временные правила о порядке выдачи коммерческим банкам лицензий на право совершения операций в иностранной валюте от 4 января 1991 г.
3. *Козин Ш.К.* Проявление свойств личности в социально-психологических условиях валютного дилинга. Дисс. ... на соиск. уч. степ. к. э. н. М.: 1999.
4. Медведев отметил роль саммита G20 в предотвращении «валютных войн» // <http://fintimes.km.ru/node/14039>.
5. Новый экономический и юридический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. М.: Институт новой экономики, 2003.
6. *Плисецкий Д.Е.* Вступление России в ВТО и его возможные последствия для банковской системы // Банковское дело. № 1. 2004. С. 15–19.
7. *Смирнов С.В.* Статистические модели анализа факторов, влияющих на динамику валютных курсов. Дисс. ... на соиск. уч. степ. к. э. н. СПб, 2005.
8. *Сычев В.И.* Развитие фундаментального анализа валютного рынка (на примере дилинговых операций). Дисс. ... на соиск. уч. степ. к. э. н. Ростов-на/Д, 2000.
9. *Якимкин В.Н.* Forex — как зарабатывать большие деньги. М.: Омега-Л, 2007.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: НОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ И НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

ЖАНКАЗИЕВ А.Х.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик, e-mail: ja071274@gmail.com

В статье рассматриваются проблемы поиска основных направлений повышения эффективности системы образования. При этом основное внимание уделяется новым долгосрочным издержкам образования. Аргументирована необходимость объединения средств граждан со средствами бюджетной системы, которые будут использоваться исключительно по приоритетам потребителей образовательных услуг.

Ключевые слова: реформа образования; экономическая безопасность; экономика знаний; образовательные услуги.

Problem of finding the main directions of improving the efficiency of the education system are considered in the article. The basic attention is given to new long-term costs of formation. The necessity of association of citizens with the means of the budget system that will be used exclusively on the priorities of consumers of educational services is given reason.

Keywords: education reform; economic security; knowledge economy; education services.

Коды классификатора JEL: D83, I21.

Требования ускоренной модернизации и перехода к инновационной экономике выставляют особые требования к системе подготовки кадров. Поэтому, будучи по своей сути общественным благом, высшее образование будет у нас все больше трансформироваться в категорию рыночных услуг. Тем более, в стране получили развитие как негосударственные высшие образовательные учреждения, так и практика коммерческой деятельности государственных вузов.

При этом, высшее образование следует рассматривать и как услугу, и как элемент национальной культуры. И то, и другое должно развиваться в рыночных условиях, их не надо противопоставлять друг другу. В конце концов, рынок (как совокупность системных отношений) — тоже часть общей культуры.

Если образование должно стать определяющим сектором экономики, то оно не может не быть рыночным, иначе получится управленческий алогизм — рыночная экономика будет определяться нерыночным сектором. То есть, принципы управления в ведущем секторе должны быть соответствующими всей экономике и в этом тоже заключается один из принципов эффективного развития.

В наиболее распространенном общественном и научном представлении современная экономика движется в своем развитии к обществу знаний. Поэтому для исследования проблем модернизации российского образования необходимо учитывать критерии именно общества знаний, в основе которого лежит возможность находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать информацию с целью получения и применения необходимых для человеческого развития знаний. Оно опирается на концепцию общества, которое способствует расширению прав и возможностей, что включает в себя понятия множественности, интеграции, солидарности и участия.

Однако продвижение к обществу знаний непосредственно связано с необходимостью многократного увеличения расходов на подготовку специалистов. В нашей стране оно пока просто несопоставимо с зарубежными параметрами. Если у нас в среднем за год на одного студента тратится немногим более трех тысяч долларов, то в Европе этот показатель уже приблизился к десяти тысячам, а в США — к двадцати тысячам. Этот финансовый разрыв становится фактором неконкурентоспособности не только российского высшего образования, но и всей отечественной экономики.

Экономика знаний особо выделяет организационную и технологическую взаимодополняемость, которая существует благодаря новым технологиям между новыми возможностями создания, хранения, передачи информации и человеческим капиталом, способных не только использовать эти технологии, но и модернизировать организационные структуры фирм благодаря достижениям так называемого «knowledge management». Это в совокупности позволяет в максимальной степени задействовать производительный потенциал.

При этом эмпирически наблюдается, что многие виды нематериальной деятельности, связанные с научными исследованиями, образованием и услугами, имеют тенденцию к тому, чтобы занять более значимое место в национальных и мировой экономиках. Доля этих видов деятельности в создании ВВП, особенно наиболее развитых в экономическом отношении стран, постоянно растет.

И здесь мы выходим на самый сложный вопрос экономики знаний — вопрос осуществляемых издержек. Собственно говоря, в экономической науке от того, как трактуются издержки, в конечном счете, зависит сама идентификация экономической системы. С этих позиций, в настоящее время очевиден рост доли расходов при использовании ВВП на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, которая неуклонно увеличивается с середины прошлого столетия. Кроме того, это касается и так называемых невидимых инвестиций (образование, здравоохранение и т.д.), так как их объем значительно увеличивается по сравнению с видимыми инвестициями (элементы основного капитала, материальные ресурсы, и т.д.). А возрастающая роль знаний в экономической деятельности не ограничивается исключительно сферой высоких технологий, она все более распространяется на формы организации производственной деятельности и структуры управления на всех уровнях хозяйства.

В таких условиях невозможным становится определять экономическую целесообразность того или иного вида производственной деятельности только на основе сопоставления доходов и традиционных видов издержек. Как известно, основными видами дохода являются общий (совокупный) доход как сумма выручки, получаемой от продажи определенного количества благ; прибыль как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками; средний доход, т.е. доход на единицу проданного блага; предельный доход как приращение дохода за счет бесконечно малого увеличения выпуска продукции.

Совокупность видов издержек, как правило, охватывает общие (совокупные) издержки как сумму постоянных и переменных издержек; постоянные издержки, не меняющиеся с увеличением или уменьшением объема производства в краткосрочном периоде; средние постоянные издержки, т.е. приходящиеся на единицу выпускаемой продукции; переменные издержки, изменяющиеся в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства; средние переменные издержки, т.е. приходящиеся на единицу продукции; средние общие издержки как совокупные издержки на единицу продукции; предельные издержки как приращение издержек, вызванное бесконечно малым увеличением объема производства.

В какой-то мере можно воспользоваться вышеуказанными видами издержек, определив их по стоимости осуществляемых затрат для приобретения знаний. Что практически сейчас и делается с определением долей валового внутреннего продукта, приходящегося на эти затраты. Но эффект от таких затрат может проявляться только в долгосрочном периоде, когда меняются все факторы экономического развития. То есть, требуемого по критериям определения рациональности затрат сопоставления с получаемыми доходами проделать оказывается невозможно. И тут издержки, связанные с получением и производством знаний, оказываются вне основных рыночных категорий.

Например, согласно так называемому общему принципу теории предельной полезности, при данном уровне знаний и техники увеличение вложения в производство какого-либо вида продукта одного из применяемых ресурсов при неизменном качестве всех остальных, ведет к убывающей отдаче от того ресурса, вложения которого увеличиваются. В таких условиях выбор технологии становится экономическим выбором. В частности, между ценой и заработной платой — стоимость предельного продукта труда должна быть равна уровню заработной платы работника. Но именно неизменность уровня знаний противоречит самой сути экономики знаний и, следовательно, такой подход уже становится по меньшей мере недостаточным.

Согласно теории альтернативных издержек реальная стоимость какого-либо товара или услуги — это есть неполученная полезность других товаров и услуг, которые могли бы быть произведены с помощью тех же ресурсов. Это не столько издержки в прямом смысле слова, сколько утраты, но оцениваемые размерами издержек. При таком подходе затраты на производства знаний как будущей категории будут соотноситься с результатами нынешних потребительских предпочтений. А оценивать такое сопоставление никак невозможно по рыночным критериям.

Также противоречивый результат дадут и попытки использовать принципы теории вменения, согласно которой стоимость предельного продукта, полученного благодаря вложению дополнительного количества какого-либо производственного ресурса, должна быть равна рыночной цене этого ресурса.

Функциональные закономерности экономики знаний невозможно будет объяснить и с позиций теории прав собственности, изучающей санкционированные поведенческие отношения, складывающиеся между людьми по поводу использования ими экономических благ. Как известно, эти права собственности, будучи подверженными процессам спецификации (укрепление путем добавления) и размывания (ослабления путем отделения), непосредственно связаны с трансакционными издержками (т.е. издержками в сфере обмена, связанными с передачей прав собственности). При этом, углубление общественного разделения труда ведет к росту трансакционных издержек.

Однако, применительно к экономике знаний, мы имеем дело с так называемыми общественными благами, которые обладают двумя важнейшими свойствами — несоперничеством и неисключаемостью в потреблении. В первом случае прибавление дополнительного потребителя не снижает полезности для остальных, а во втором — распределяется между потребителями по единым для всех правилам, т.е. вне рыночных инструментов. Условие равного потребления общественного блага всеми индивидами в свою очередь связано с неделимостью блага, а также с наличием внешних эффектов.

Таким образом, главная особенность экономики знаний (именно как социально-экономической системы) — это новый характер издержек. Эти издержки познания являются комбинированными (социально-рыночными) и представляют собой в условиях информационного общества, с одной стороны, преимущественно индивидуальные затраты труда на протяжении всей жизни и определяют характер самой жизни, а с другой — совокупные инвестиции общества (частные, корпоративные, государственные и т.п.) в системы образования и науки. Однако в материальные и интеллектуальные результаты они могут трансформироваться только при условии формирования соответствующей общественной кооперации (представляющей собой многоуровневую и разноплановую систему отношений, выходящих далеко за рамки чисто экономических). То есть, в основу необходимо положить воспроизводственный подход на длительных горизонтах времени. При этом формируются уже сейчас процессы делокализация образовательных услуг и соответствующих издержек.

Эти издержки осуществляются вне рынка, но их совокупный результат оказывается непосредственно на рынке. Долгосрочный характер затрат познания приходит в противоречие с рыночными мотивами в кратко- и среднесрочных периодах. Это проявляется во многих фактах, в частности, в том, что фирмы предпочитают не брать на работу выпускников вузов (так называемая проблема первого найма).

В итоге, преимущественно индивидуальные затраты труда на обретение знаний теряют свои мотивировки, что отражается на качестве знаний прежде всего выпускников высшей школы.

Таким образом, общие затраты на высшее образование необходимо сориентировать на опережающий рост индивидуальных затрат труда на обретение знаний, так сказать внутренние мотивы обучающихся. Для этого в основу реформ высшего образования придется положить новую систему финансирования, в которой необходимо сочетание государственных и частных средств на персональном уровне и для каждого обучающегося. В отечественной практике пока сложилось жесткое разделение бюджетных и платных отделений и вузов.

В ныне действующей модели бюджетного финансирования российских вузов объем финансирования вуза складывается из фонда оплаты труда профессорско-преподавательского состава, административно-управленческого персонала и вспомогательного персонала, стипендиального фонда, средств на социальную поддержку малообеспеченных студентов, социальную помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, других трансфертов населению (компенсационные выплаты преподавателям на покупку книг и журналов), а также расходов, обеспечивающих поддержание и развитие материальной базы вузов.

Численность профессорско-преподавательского состава вузов, точнее штатное расписание, задается нормативно установленным соотношением числа студентов, приходящихся на одного преподавателя. Для большинства российских вузов оно установлено как 10:1. Для ряда вузов это соотношение понижено и составляет 4:1 и даже 2:1 (творческие вузы). Состав этих вузов определяется Постановлением Правительства Российской Федерации.

Финансирование содержания материально-технической базы вузов также неявно привязано к численности студентов, поскольку определен норматив учебной площади в расчете на одного студента (рассчитывается, исходя из приведенного контингента студентов вузов).

В целом, почти 80% финансирования вуза по действующей модели так или иначе связано с численностью обучаемых в нем студентов. Еще примерно 7% — это государственная поддержка студентов из социально-уязвимых групп населения.

Вместе с тем привязка бюджетного финансирования вузов к численности студентов не является прозрачной. Кроме того, в действующей модели бюджетного финансирования государство, рассчитывая по определенному алгоритму объем выделяемых средств, достаточно жестко задает направления их последующего использования, что закрепляется принципом сметного финансирования всей бюджетной сферы.

Эти моменты являются определяющими для понимания предложений по реформированию моделей бюджетного финансирования вузов. С одной стороны, они стремятся более явно привязать распределение средств между вузами к численности студентов как некоей объективной данности (отсюда акцент на подушевом принципе), а с другой — фактически отделить финансирование от жесткой привязки к направлениям расходования бюджетных средств, повысить автономность самих вузов в распределении и использовании выделенных ресурсов. К этому примыкают и все разработки новых организационно-правовых форм организаций социальной сферы, одна из них — автономное учреждение — уже принята.

Следует отметить, что предлагаемые модели нормативного подушевого финансирования, как правило, направлены на повышение эффективности распределения бюджетных средств между вузами и, неявно — на рост эффективности использования бюджетных ресурсов высшими учебными заведениями. При этом значительно меньше внимания в такой постановке проблемы уделяется вопросу определения того объема бюджетных средств, который необходим для нормального (устойчивого, эффективного) функционирования и развития системы высшего образования.

Вместе с тем, реальное введение норматива бюджетного финансирования в расчете на одного студента и его нормативно-правовое закрепление, позволило бы, по крайней мере, фиксировать тот минимальный объем бюджетных средств, который государство обязано выделять на финансирование системы высшего образования, в том числе и в его частной составляющей, поскольку минимальная численность

бюджетных студентов законодательно установлена (не менее 170 студентов на 10 000 человек населения Российской Федерации).

Вместе с тем, во всей своей совокупности, эти подушевые нормативы никак не решают проблемы многократного увеличения расходов на подготовку специалистов. Поэтому без использования рыночных механизмов увеличения финансирования вопрос модернизации системы высшего образования не решить.

Современные организационно-экономические инструменты модернизации российского высшего образования в сложившихся условиях пока функционируют эффективно, а времени на длительное реформирование в соответствии с требованиями перехода к инновационной экономике нет. Поэтому требуется, с одной стороны, кардинальная реконструкция отраслевых организационно-экономических инструментов, с другой стороны — бережное сохранение имеющегося образовательного потенциала высшей школы.

Кроме того, большинство из них практически еще не функционируют. Если использование единого государственного экзамена стало активно использоваться, то механизм государственных именных финансовых обязательств очень далек от реализации. Более того, от этой идеи в значительной части отказались, отменив дифференциацию нормативов финансирования вузов. Но оба инструмента — ЕГЭ и ГИФО — должны были функционировать во взаимодействии.

Как показывает анализ бюджета, государство не сможет взять на себя повышенные расходы на высшее образование. Доля расходов на высшее образование в расходах федерального бюджета остается на ближайшее время практически на одном уровне в три процента.

Единственный выход (как показывает и мировая практика) — активно вовлечь средства населения. То есть, главным организационно-экономическим инструментом должен стать тот, который в состоянии эти средства привлекать наиболее эффективно. Дело развития высшего образования становится, по сути дела, делом населения нашей страны, которое принимает на себя проблемы его финансирования. При этом, переломить тенденции развития образования и в особенности финансовую ситуацию необходимо в ближайшие несколько лет, иначе проигрыш на поле создания инновационной экономики будет неизбежен.

Формируемый таким образом государственный рынок должен быть сориентирован на потребительские предпочтения населения. Именно эти предпочтения, выразившиеся в трехкратном увеличении доли расходов на услуги высшего образования в общих расходах на оплату услуг, а также в приоритете цели сбережений на образование среди общих целей формирования сбережений населением становятся главной гарантией возможности реального увеличения финансирования высшего образования. Россияне, таким образом, готовы принимать на себя материальную ответственность за получение высшего образования, т.е., сформировалась, на наш взгляд, основная предпосылка реформы системы высшего образования в современных условиях.

В то же время, численность студентов, обучающихся за деньги, будет снижаться, а объем рынка платного высшего образования будет ниже докризисного даже в 2015 году. Причины — кризис, демография и многочисленные реформы в российском образовании, в частности ЕГЭ.

Согласно исследованию Центра экономики непрерывного образования Академии народного хозяйства, объем рынка платного высшего образования в 2008 году составлял 281 млрд руб. В ценах прошлого года по итогам 2009 года объем рынка составил 270 млрд руб., а в 2010 ожидается 250 млрд руб. Затем на протяжении нескольких лет он будет колебаться на уровне 260-270 млрд руб., но в 2015 году упадет до 245 млрд руб.

Произошло сжатие рынка, и спрос не вернется на прежний уровень в ближайшие несколько лет. При этом количество бюджетных мест для поступающих не снизилось. То есть, основное сокращение числа платных мест будет происходить за счет коммерческих вузов, а не платных отделений государственных учебных заведений.

В результате, система высшего образования в целом потеряет существенный источник получения финансовых средств для своей модернизации, что будет не вполне рациональным.

Поэтому главным инструментом целесообразно определить не государственные именные финансовые обязательства, а ввести вместо них персональные образовательные перечисления бюджетных средств для населения на приобретение услуг высшего профессионального образования. Объем этих средств может подлежать ежегодному утверждению в законодательном порядке. Это создаст основу объединения средств граждан со средствами бюджетной системы, которые будут использоваться исключительно по приоритетам непосредственных потребителей образовательных услуг. На этой основе начнут формироваться новые экономические и управленческие отношения, ориентированные на требования населения и общества знаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков А.Е., Кузьминов Я.И., Реморенко И.М., Рудник Б.Л., Фрумин И.Д., Якобсон Л.И. Российское образование — 2020: модель образования для инновационной экономики // Вопросы образования. 2008. № 1.
2. Всемирный доклад ЮНЕСКО: К обществу знаний. Изд-во ЮНЕСКО, 2005.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ЕДЕЛЕВ Д.А.,

доктор экономических наук, профессор, ректор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: rektor@mail.ru;

ЖАНКАЗИЕВ А.Х.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный университет им.Х.М. Бербекова,
г. Нальчик, e-mail: ja071274@gmail.com

Статья посвящена основным задачам реформирования системы образования — поиску дополнительных финансовых ресурсов. При этом основное внимание уделяется анализу возможностей бюджетной системы и потребительским приоритетам населения. Обосновывается целесообразность расширения практики использования средств населения в рамках нового гражданско-государственного софинансирования в контексте создания новых инструментов оказания государственных услуг.

Ключевые слова: модернизация системы высшего образования; потребительские предпочтения населения; закон об образовании; софинансирование затрат.

The article is devoted to the main tasks of education system reforming — the search for additional financial resources. At the same time the basic attention is given to the analysis of the possibilities of the budget system and consumer priorities of the population. The expediency of extending the practice of using public funds under the new civil-government co-financing in the context of creating new instruments of public services is justified.

Keywords: modernization of higher education system; consumer preferences; education law; co-financing costs.

Коды классификатора JEL: I23, I28.

Проблемы модернизации развития российской экономики становятся не только одними из наиболее актуальных, но и одними из самых противоречивых. Сохранение примитивной сырьевой экономики, хронической коррупции, низкой энергоэффективности производства, недостаточной производительности труда и ряда других негативных моментов обусловлено не только низкой эффективностью менеджмента на всех уровнях, но и существованием реальных экономических мотивов именно такого образа действий и решений участников хозяйственных процессов.

С одной стороны, разработанная концепция долгосрочного развития российской экономики ориентирована на необходимость перехода в ближайшее десятилетие на инновационный путь развития. С другой стороны, такая серьезная трансформация отечественной экономики возможна только при таком необходимом и достаточном условии, что основную системную нагрузку при становлении новой формы экономического развития эффективно примет на себя сфера образования, особенно высшая школа. По сути дела, другого альтернативного пути экономического развития вообще нет.

Соответственно нарастающие требования к высшему образованию совпали с периодом его содержательной модернизации. Однако отношение к направлениям осуществления модернизации образования среди ученых и в общественном мнении в целом достаточно противоречивы. Отсутствие единства взглядов и общественной солидарности становится острой проблемой, без преодоления которой в сжатые сроки невозможно рассчитывать на успех реформ во всех других отраслях.

В целом получается, что системе высшего образования предстоит ускоренно перейти, с учетом требований глобализации и информации, на инновационный путь развития, эффективно интегрируясь в пока неосвоенную ею международную конкурентную рыночную среду по многим направлениям (рынки образовательных услуг различного уровня, труда, инновационных продуктов и т.п.). При этом, осуществляя кардинальное изменение содержания образовательного процесса и его структуры, одновременно необходимо преодолеть ситуацию, когда сформировавшееся предложение образовательных услуг высшей школы не соответствует предъявляемым потребностям со стороны общества и экономики.

Столь масштабные задачи требуют соответствующих финансовых ресурсов. Но именно по этому направлению проходит самое серьезное ограничение. Это ограничение становится ясным при международном сравнении — если у нас в среднем за год на одного студента тратится около трех тысяч долларов, то в Европе этот показатель уже приблизился к десяти тысячам, а в США — к двадцати тысячам. И этот финансовый разрыв становится фактором неконкурентоспособности не только отечественного высшего образования, но и всей отечественной экономики.

Примером того, насколько финансовый фактор определяющий, является и не такая далекая наша история. Как известно, наилучший период развития российского высшего образования приходился на конец пятидесятых — начало шестидесятых годов прошлого столетия. Именно тогда, особенно после запуска первых советских космических спутников, Конгресс США особо определил главные преимущества советской высшей школы, которые базировались на эффективном труде профессорско-преподавательского состава.

Советская высшая школа того времени финансировалась в таких масштабах, что было возможно установить уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава в несколько раз выше среднего по всем другим отраслям. Так, средний уровень оплаты труда в 1961 году был на уровне 80,6 руб. в месяц, в 1965 — 90,6 руб., а в 1970 составил 122 руб. [9]. При этом, с 1961 года действовали ставки окладов старших преподавателей и доцентов от 240 до 320 рублей, а профессоров — от 450 рублей и выше. То есть, изначально в оплате профессорско-преподавательского состава было заложено трех-пятикратное превышение уровня средней заработной платы по стране. Кроме того, преподаватели имели ряд существенных льгот по обеспечению жильем, т.е. были не просто социально защищенными, а социально обеспеченными.

Таким образом, финансовые возможности системы стимулировали процесс концентрации в высшей школе высокопрофессиональных специалистов на серьезной конкурсной основе, которые своим совокупным трудом создали основы качественного массового высшего образования. Примечательно, что когда в восьмидесятых годах прошлого столетия средняя заработная плата в стране достигла уровня в 240-280 рублей, а уровень оплаты профессорско-преподавательского состава оставался все на том же уровне начала шестидесятых годов, то тогда же начались проблемы с обеспечением кадрового состава высшей школы со всеми наступившими затем негативными последствиями, которые не преодолены и ныне.

С позиций современности надо особо подчеркнуть, как отмечают специалисты, что зарплата преподавателя высшей школы по основному месту работы составляет 60-80% от средней по экономике и менее 50% от средней по крупным городам, где расположены ведущие вузы [2]. Это в реальности создает активно действующие мотивы для массовых нарушений контрактов и преподавательской этики — от пренебрежения подготовкой к занятиям и выборочного отношения к студентам до прямой коррупции.

При этом отмечается, что для обеспечения международной конкурентоспособности России необходимо решить две задачи: во-первых, сохранить охват населения высшим образованием, при этом существенно повысив качество его программ; во-вторых, обеспечить первоочередную (и достаточную) государственную поддержку жизнеспособных элементов системы высшего образования, сохраняющих профессиональную мораль, в первую очередь вузов-лидеров, способных конкурировать на глобальном рынке.

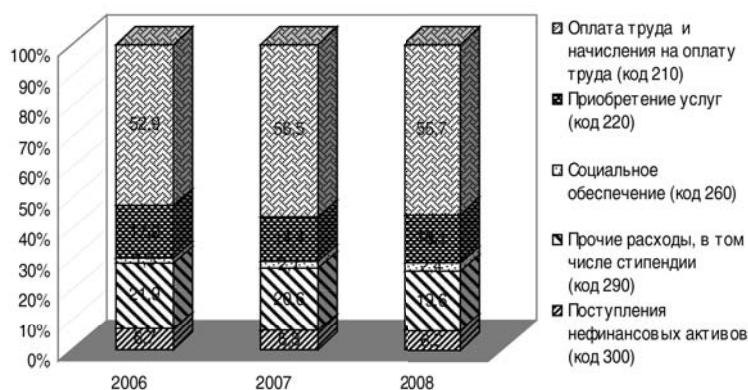


Диаграмма 1. Структура расходов вузов, подведомственных Федеральному агентству по образованию, по основным статьям бюджетной классификации в 2006-2008 гг., (%) [1]

В качестве одного из первых шагов предлагается формирование эффективного контракта с преподавателями университетов и обновление их состава. Однако, как бы не ограничивали состав эффективно

действующих преподавателей для целенаправленного и адресного повышения их оплаты труда, не предлагали бюджетные варианты решения проблемы, следует исходить из того, что потенциал повышения статуса профессорско-преподавательского состава (главный критерий которого — это уровень заработной платы) за счет средств бюджета является ограниченным, поскольку и так основные расходы вузов связаны с оплатой труда (диагр. 1).

Таким образом, для решения всех современных проблем требуется значительное увеличение расходов на высшую школу. То есть, главная проблема оказывается в сфере финансового и ресурсного обеспечения. Поэтому поиски инструментов, позволяющих расширить данные ограничения, становятся приоритетными направлениями научных исследований.

При этом в существующей системе многие ограниченные средства используются неэффективно. 20 августа текущего года президиум правительства обсуждал доклад Минрегионразвития «О результатах оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по итогам 2009 года». В ходе заседания было подчеркнуто, что уровень неэффективных бюджетных расходов по-прежнему недопустимо высок. Подчеркивалось, что только за прошлый год государство впустую потратило 415 млрд рублей. Эта сумма составляет в пересчете 13,5 млрд долларов и более 4% от общего объема расходов федерального бюджета. [10]

Больше всего, этот показатель оказался в сферах образования и здравоохранения. Так, в сфере образования неэффективные расходы составили порядка 142 млрд рублей. На эти деньги можно было бы примерно на 27% увеличить заработные платы педагогов.

Однако даже с учетом повышения эффективности использования бюджетных средств проблема полностью не решается. Для поиска ответа на указанный основной вопрос, необходимо определить основные принципы нового финансирования отрасли, на базе которых станет возможным, во-первых, преодолеть указанные ограничения ресурсного характера, во-вторых, поддерживать социальную справедливость в обществе, в трактовке которой одну из ключевых функций играет доступность высшего образования. При этом начать следует с общественного мнения, поскольку если реформы дальше будут проводиться в разрез с существующими предпочтениями населения, то они обречены на неудачу.

В этом контексте оказываются весьма интересные моменты, которые далеки от того, что общество воспринимает исключительно бюджетное обеспечение доступа к образованию. Так, в 2010 году Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представил данные о том, что, по мнению россиян, важнее всего для студента во время учебы в вузе и зачем современные молодые люди стремятся к получению высшего образования [3].

Хорошо учиться и стать профессионалом — вот, по мнению россиян, самая важная задача во время обучения в вузе (59%). Второй по значимости аспект — поиск будущей работы и установление контактов с потенциальными работодателями (34%). На третьем месте по важности — приобретение навыков взрослого поведения (25%). Меньшее значение сограждане придают участию в студенческих мероприятиях и творческой реализации (16%), поиску друзей и будущего супруга (9%), веселому времяпрепровождению (6%).

Молодежь и пожилые россияне несколько расходятся во взглядах на то, что важнее всего во время учебы в вузе. Пожилые россияне наиболее склонны считать, что в вузе следует, в первую очередь, хорошо учиться и стать профессионалом (66% против 55% среди молодежи). Напротив, опрошенные в этой группе реже остальных респондентов заявляют, что во время учебы студенты должны подыскивать потенциальное место работы (27% против 35-37% среди остальных россиян). Что касается самой молодежи, то респонденты в этой группе больше других придают значение творческой самореализации в годы учебы (19% против 16% среди пожилых) и интересному времяпрепровождению (12% против 3% соответственно).

Стоит отметить, что мнение обладателей высшего образования и тех, кто в вузе не учился, в ряде случаев не совпадает. Так, россияне с начальным уровнем образования наиболее склонны считать главной целью студента хорошую учебу (63% против 59% среди высокообразованных). Напротив, чем выше уровень образования наших сограждан, тем больше они придают значение поиску работы во время учебы (27% малообразованных против 37% высокообразованных), опыту самостоятельной жизни (22% против 28% соответственно), участию в студенческих мероприятиях (14% против 18% соответственно).

Жители различных населенных пунктов придерживаются разных взглядов на то, зачем люди получают высшее образование. Так, респонденты, проживающие в средних городах, чаще других считают, что к учебе в вузе люди стремятся ради получения диплома (37%). Россияне, проживающие в городах-миллионниках, наиболее склонны думать, что молодые люди идут на учебу ради получения специальных, профессиональных знаний (28%) и расширения кругозора (13%). Москвичи и петербуржцы чаще других заявляют, что целью учебы в вузе является карьера (18%), а селяне наиболее склонны думать, что молодёжь идет учиться только потому, что так принято (9%).

Примечательно, что подтверждение указанным выше приоритетам можно проследить и по тенденциям потребительского поведения. Так, по данным ВЦИОМ в 2009 году [6], более половины наших сограждан фиксировали уменьшение доходов (56%). Доля таких респондентов наиболее велика среди тех, кому не

хватает денег даже на продукты (66%). 39% россиян сообщают, что за месяц их доходы не изменились — чаще такой ответ дают представители среднего класса (50%). Лишь у 2% доходы выросли.

Если в 2008 году об увеличении накоплений сообщали 15% (14% — несколько возросли, 1% — значительно возросли), то в 2009 — только 6% (5% и 1% соответственно). Напротив, возросла доля тех, кто отмечает уменьшение сбережений: с 18% в 2008 году (11% — несколько уменьшились, 7% — значительно уменьшились) до 29% (15% и 14% соответственно). У 34% объем накоплений не изменился (в 2008 году — 41%); 30% затруднились ответить.

Кризис заставил россиян экономить, в первую очередь, на продуктах питания (50%), одежде и обуви (42%). 30% наших сограждан сократили расходы на развлечения, 29% — на отдых, отпуск; 24% экономят на лечении и медикаментах, 20% — приобретении крупной бытовой техники, 18% — на больших покупках (недвижимости, автомобилях), 17% — на связи (в том числе, мобильная); 16% снижают расходы на транспорт, 15% — мелкую бытовую технику, по 14% — на предметах роскоши и коммунальных расходах. И только 6% — на образовании! Таким образом, наименьшая склонность наблюдалась по экономии на расходах на образование.

Что касается потребительских приоритетов россиян в текущем 2010 году, то наиболее популярной статьей расходов является ремонт в квартире (22%). На втором месте по значимости, как и в прошлом году, — туристическая поездка (13%, год назад ее планировали 9% опрошенных). Замыкает тройку наиболее популярных расходов плата за обучение (10%) [7]. Таким образом, спрос на образование и планирование соответствующих расходов на оплату обучения является одним из трех наиболее предпочтительных мотивов потребительского поведения населения. Поэтому необходимо увеличивать возможности использования данного источника финансирования предоставления услуг высшей школы.

С этих позиций следует отметить, что бюджетная сфера Российской Федерации — одна из самых консервативных областей экономики, активно сопротивляющаяся большинству институциональных изменений. В наибольшей степени это свойство характерно для сферы образования, самой многочисленной по количеству работающих, затрагивающей интересы всех слоев общества, поскольку в той или иной степени «потребителями» образования являются практически все семьи.

Интересно обратиться к таблице 1, где приведены данные о расходах федерального бюджета на образование за 2001–2010 годы.

Таблица 1

Расходы федерального бюджета Российской Федерации на образование [5]

Показатели	2001	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Расходы федерального бюджета (раздел образование), млрд рублей	55	82	162	212	295	354	413	386
Валовой внутренний продукт, млрд рублей	8944	10831	21625	26904	33111	41668	40420	43187
в% от ВВП	0,61	0,75	0,75	0,79	0,89	0,85	1,02	0,89

Соответственно, с данными характеристиками бюджетных расходов выйти на удовлетворение запросов домашних хозяйств как совокупного потребителя, практически невозможно. Поэтому следует искать варианты расширения источников финансирования высшего образования.

В этом направлении в период с 1 сентября 2007 года по 31 декабря 2010 года Министерство образования и науки проводит эксперимент по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию, который направлен на решение следующих задач:

- повышение доступности качественного высшего профессионального образования, усиление социальной направленности системы образования, в том числе для граждан из малообеспеченных семей;
- усиление мотивации юношей и девушек к получению специальности, востребованной экономикой;
- формирование механизма притока внебюджетных средств в вузы, предоставляющие качественное образование по востребованным специальностям.

Однако уже сейчас становится ясным, что широкого распространения этот механизм не получает — население не столько предпочитает кредитоваться для получения образования, сколько оплачивать его из собственных средств. Поэтому для реализации вышеуказанных целей просто необходимо задействовать механизм эффективного использования средств граждан, которые уже платят и готовы осуществлять в дальнейшем расходы на образование.

В обсуждаемом в настоящее время проекте федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» (редакция на 1 декабря 2010 года) в данном контексте рассматривается только частно-государственное партнерство в сфере образования, которое осуществляется в целях повышения качества образования, более полного удовлетворения потребностей в образовании, а также эффективного использования бюджетных средств, выделяемых в соответствии с расходными обязательствами соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (ст.87).

При этом, формами частно-государственного партнерства в сфере образования могут быть концессионные соглашения о строительстве, эксплуатации и управлении объектов образовательной деятельности, передача в доверительное управление управляющим компаниям государственного и муниципального имущества, относящегося к объектам образовательной деятельности, взаимное предоставление в пользование имущества, в том числе на безвозмездной основе, совместная деятельность на основе договора о совместной деятельности.

В целях развития частно-государственного партнерства в сфере образования законодательством Российской Федерации может предоставляться государственная поддержка.

Но вопрос эффективного привлечения средств граждан практически отсутствует в предлагаемой системе. Поэтому более эффективно прописать норму гражданско-государственного софинансирования затрат на образование на индивидуальном уровне.

Как известно, в настоящее время, по данным Минобрнауки, более 60 процентов студентов обучается в стране на платной основе. И в своей основной массе — это студенты государственных вузов. Это означает, что рыночные факторы стали определяющими и для государственных вузов. Но с другой стороны, практически получилось, что в России сформировалась двойственная система высшего образования — платная и бесплатная. При этом студенты платной части системы оказываются совершенно отрезанными от какой-либо бюджетной поддержки.

С позиций краткосрочных перспектив эта система решала текущие проблемы с финансированием и срабатывала достаточно эффективно. Однако для длинных горизонтов времени следует предполагать, что с постепенным увеличением стоимости обучения будет расти и диспропорция между студентами, занимающими места, финансируемые из госбюджета, и студентами, оплачивающими обучение за счет собственных средств. Поэтому актуальным вопросом становится финансовая помощь студентам, поскольку увеличение платы за обучение без адекватной системы финансовой помощи приведет к созданию фундаментально несправедливой системы финансирования.

Технологическая возможность гражданско-государственного софинансирования затрат на образование на индивидуальном уровне открывается на современном этапе проведения административной реформы, в ходе которой в текущем году был принят Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», предусматривающий уже в будущем году выпуск универсальных электронных карт граждан.

Эта карта будет представлять собой материальный носитель, содержащий введенную в него цифровую информацию о пользователе и о его правах на получение государственных и муниципальных услуг. Соответственно пользователями универсальной электронной картой могут быть граждане Российской Федерации, а также иностранные граждане и лица без гражданства в тех случаях, когда это предусмотрено федеральными законами.

При этом универсальная электронная карта станет содержательным документом, удостоверяющим личность гражданина, права застрахованного лица в системах обязательного страхования, иные права гражданина на получение государственных и муниципальных услуг, в том числе в сфере образования. Таким образом, пользователи универсальных электронных карт становятся непосредственными участниками бюджетно-распорядительных отношений. В этом случае важно разработать механизм, позволяющий с помощью универсальных электронных карт организовывать распоряжение средствами бюджетов и внебюджетных фондов различных административных уровней, направляемых на оплату образовательных услуг, в том числе с добавлением собственных средств граждан.

На этой основе сформируется новая структура совокупного спроса населения на образовательные услуги, которая за счет средств граждан может стать более широким источником средств для системы образования.

Это позволит существенно увеличить доходы и высшей школы, существенно ограничить коррупцию, сформировать более равные условия доступа к качественному высшему образованию представителей всех слоев населения, в том числе в территориальном аспекте, а также развивать мотивы роста персональных затрат на получение знаний, определяющих основную специфику соответствующих систем управления и траекторию развития управления высшей школой. И уже исходя из эффективности функционирования механизма софинансирования затрат на образование осуществлять дальнейшие мероприятия по совершенствованию единого государственного экзамена, расширению практики автономных учреждений и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Влияние ЕГЭ на экономическое поведение вузов. Доклад директора института развития образования ГУ-ВШЭ И. Абанкиной / Материалы семинара «Актуальные исследования и разработки в области образования» 10.11.2009, проведенного в ГУ-ВШЭ // <http://www.hse.ru/news/recent/>.
2. Волков А.Е., Кузьминов Я.И., Реморенко И.М., Рудник Б.Л., Фрумкин И.Д., Якобсон Л.И. Российское образование — 2020: модель образования для инновационной экономики // Вопросы образования. 2008. № 1.
3. Ко дню студента: зачем идти учиться? ВЦИОМ // Пресс-выпуск № 1415 // http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/13090.html?no_cache=1&сHash=8632788bc0.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
5. Министерство образования и науки Российской Федерации. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности на 2010–2012 годы. М., 2009 // <http://mon.gov.ru/files/materials/>.
6. Потребительское поведение россиян: «до» и «во время» кризиса. ВЦИОМ // Пресс-выпуск № 1184 // http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/11615.html?no_cache=1&сHash=49eae5bdc.
7. Потребительские планы россиян на 2010 год. ВЦИОМ // Пресс-выпуск № 1423 // <http://wciom.ru/novosti/press-vypuski/press-vypusk/single/13150.html>
8. Федеральный закон № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27.07.2010.
9. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Гл. ред. А.М. Румянцев. М., 1972. Т. 1. С. 493.
10. http://www.gazeta.ru/politics/2010/08/20_a_3409471.shtml.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБРАЗОВАНИИ В ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЕ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

РОМАНЕНКО Н.М.,

кандидат педагогических наук, доцент, профессор,
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,
400062, Волгоград, пр-т Университетский, 100

Уточнено определение государственно-частного партнерства в образовании с финансовых позиций. Приведена классификация форм государственно-частного партнерства на организационно-правовые и проектно-программные. В качестве организационно-правовой формы рассмотрен целевой капитал образовательного учреждения с выделением проблем налогового стимулирования благотворительной деятельности.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП); форма ГЧП; образование; целевой капитал; налоговое стимулирование.

Definitions of public-private partnership in education with the financial positions. A classification of forms of public-private partnership on organizational, legal and engineering software. As the legal form of capital is considered the target of the educational institution with the allocation problems of the tax incentive charity.

Keywords: Public-Private Partnership (PPP); a form of PPP; education; the target capital; tax incentives.

Коды классификатора JEL: I22, I28.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в образовании с финансовых позиций его определения — это система долгосрочных отношений между государством, образовательными учреждениями, субъектами частного бизнеса экономики, некоммерческими организациями и индивидуальными инвесторами по финансированию и реализации проектов в сфере образования на основе объединения ресурсов и распределения доходов, нефинансовых выгод, расходов и рисков.

В экономической литературе по проблемам ГЧП в образовании не сложилось единого подхода к классификации его форм. Наиболее распространенными являются следующие градации. В ряде работ формы ГЧП разделяют на контрактные и институциональные [5, с. 71]. При контрактных формах отношения между сторонами не требуют образования юридического лица и оформляются путем заключения соглашений о сотрудничестве или иных договоров в соответствии с Гражданским кодексом РФ. При институциональных формах отношения между сторонами требуют образования нового юридического лица или институциональной конструкции. Такой подход можно назвать «юридическим», поскольку формы ГЧП различаются в этой классификации правовым статусом партнерства. В приведенной классификации заложено, по нашему мнению, противоречие институциональной теории, в соответствии с которой контракт также определяется как институциональная форма, поэтому эти формы ГЧП должны иметь более точное определение: организационно-правовая и контрактная.

В других работах [1] формы ГЧП в образовании классифицируются на институциональные и проектные (программные). Подход к определению здесь уже другой — организационно-экономический.

В этой трактовке форма ГЧП в значительной степени определяется тем, что является объектом управления, на который направлены инициативы (усилия, действия) партнерства. Поэтому в качестве основных форм ГЧП в образовании выделены институциональная форма, когда объектом управления, на который направлены инициативы партнерства, является организация или отдельное ее структурное подразделение, и программно-проектная форма, при которой объектом управления является программа или проект.

В приведенной классификации контракты попадают и в институциональную и в программно-проектную форму ГЧП как правовые механизмы. Но при рассмотрении организационно-административных механизмов институциональных форм ГЧП авторы не выдерживают заявленный ими критерий класси-

фикации, включая в институциональные формы особые экономические зоны, Ассоциации выпускников, рейтинги и др. [1, с. 6].

При рассмотрении финансовых механизмов ГЧП в образовании мы исходим из следующей классификации его форм.

- ❖ Организационно-правовая форма ГЧП;
- ❖ Программно-проектная форма.

Выбор форм и механизмов ГЧП определяет конкретное образовательное учреждение исходя из своих правовых возможностей и экономической структуры региона, где оно находится [3]. ГЧП в профессиональном образовании располагает широким арсеналом финансовых и управленческих механизмов: аренда, концессия, кооперационные механизмы управления имуществом, фандрайзинг в финансовом управлении образовательным учреждением (ОУ), международные и федеральные гранты, региональные и муниципальные гранты, целевой капитал ОУ (аналог англо-саксонского эндаумента) и др. [1].

Принятый 30 декабря 2006 г. Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческими организациями» [4] дает возможность формирования в РФ такой перспективной формы ГЧП, как фонд целевого капитала. Особенно важным следствием принятия закона является возможность создания фондов целевого капитала и использования доходов от него самими образовательными учреждениями. Статья 3 закона напрямую называет образование одним из приоритетных направлений для использования дохода от целевого капитала. На основе эндаументов во всем мире создаются и успешно работают частные благотворительные фонды, а также организации, которые в России традиционно считаются бюджетными учреждениями, в том числе ОУ.

В соответствии с законом целевой капитал — это «сформированная за счет пожертвований, внесенных жертвователем (жертвователями) в виде денежных средств, часть имущества некоммерческой организации, переданная некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности некоммерческой организации или иных некоммерческих организаций» [4]. Собственники целевого капитала (как правило, в форме НКО) не вправе использовать для формирования целевого капитала или его пополнения свои средства. На это могут быть направлены лишь средства жертвователя. Минимальный срок, на который формируется целевой капитал, составляет 10 лет (п. 11 ст. 6 Закона № 275-ФЗ). При этом минимальный размер целевого капитала составляет 3 млн рублей. Неприкосновенность целевого капитала достигается за счет разрешения расходовать в год не более 10% составляющего балансовую стоимость его имущества.

Переданный в управление управляющей компании целевой капитал размещается по усмотрению ее специалистов на рынке ценных бумаг и дает НКО ежегодный доход на осуществление ее уставной деятельности.

Федеральный закон о целевом капитале предусматривает два способа его формирования некоммерческими организациями.

Первый способ формирования целевого капитала состоит в том, что некоммерческая организация — собственник целевого капитала является единственно возможным получателем дохода от его доверительного управления.

Второй способ предполагает, что собственником целевого капитала является некоммерческая организация — собственник целевого капитала, которая создается и функционирует исключительно для целей формирования, передачи в управление и распределения доходов от инвестирования целевого капитала между иными некоммерческими организациями.

Для данной формы закон вводит новое понятие: специализированная организация управления целевым капиталом. Специализированная организация управления целевым капиталом — это некоммерческая организация, собственник целевого капитала, созданная исключительно для формирования целевого капитала, использования, распределения дохода от целевого капитала в пользу иных получателей дохода от целевого капитала в порядке, предусмотренном законом.

Первый способ формирования целевого капитала характерен для вузов, а второй — для общеобразовательной сферы.

Наиболее значительными по размеру в сфере образования считаются эндаументы университетов. Наличие эндаумента в университете обеспечивает для него стабильность исследовательских программ, а также возможность привлечения как лучших преподавателей, так и лучших студентов. Общий объем университетских эндаументов в США превышает 200 млрд долларов (для сравнения: в Англии эта величина — около 5 млрд долларов: фонды Оксфорда и Кембриджа составляют в сумме 4 млрд долларов, остальных британских университетов — еще 1 млрд долларов). Гораздо меньший опыт в мире, хотя он и имеется, у эндаументов, из которых финансируется школьное образование. В отличие от США и ряда стран Западной Европы, где законы об эндаументах существуют не одну сотню лет, в Российской Федерации только начинает формироваться традиция цивилизованной спонсорской поддержки организаций сферы культуры и образования. В РФ первый опыт организации эндаументов реализовали ведущие вузы страны: МГУ, МГИМО, ВШЭ-ГУ, факультет менеджмента СПбГУ, Уральский университет, Южный университет. [1, с. 60].

Фонд целевого капитала Волгоградского государственного университета (ФЦК ВолГУ) зарегистрирован 01.04.2010, по решению собрания учредителей от 10.03.2010 г.

Первым благотворительный взнос в сумме 30 тыс. рублей сразу после открытия отдельного банковского счета Фонда внес ректор ВолГУ, член Общественной палаты РФ, заслуженный деятель науки Иншаков Олег Васильевич.

Фонд целевого капитала Волгоградского государственного университета является некоммерческой специализированной организацией управления целевым капиталом, учрежденной исключительно для формирования целевого капитала, использования, распределения дохода от целевого капитала в пользу и в интересах получателя дохода (бенефициара) — Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Волгоградский государственный университет» на основе добровольных взносов.

Учредителями фонда целевого капитала стали 7 физических лиц и Первичная профсоюзная организация студентов и сотрудников Волгоградского государственного университета [6].

Жертвователями ФЦК ВолГУ стали коммерческие организации (ОО «Лукойл-Нижневожскнефтепродукт», ООО «ВОЛМА», «Группа компаний «Столия»), преподаватели и выпускники Волгоградского государственного университета [6].

Несмотря на то что принятие закона о целевом капитале существенно расширило возможности формирования ГЧП в сфере развития общего и профессионального образования на базе благотворительности, здесь остается множество нерешенных проблем: правовых, организационных, управленческих, экономических, финансовых и др.

Остановимся на проблемах налоговых преференций и налогового стимулирования благотворительной деятельности.

До принятия закона о целевом капитале получение благотворительными организациями средств на формирование капитала, служащего источником их финансирования рассматривалось как внереализационный доход и при отсутствии значительных внереализационных расходов увеличивало налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. После принятия закона и соответствующих изменений в налоговом законодательстве эндаумент-фонды были освобождены от уплаты налога на прибыль как при получении средств, так и при извлечении доходов от инвестирования. Кроме того, передача денежных средств некоммерческим организациям на формирование ими целевого капитала не облагается налогом на добавленную стоимость.

Для стимулирования благотворительной деятельности, в том числе в образовании, необходимо шире использовать с поправкой на российскую специфику опыт налогового стимулирования, применяемый в Англии, Канаде, ФРГ [1, с. 62].

В этих целях первостепенное внимание нужно уделить решению следующих задач:

- ◆ законодательное оформление приоритетов государства в благотворительной области (включая область образовательной деятельности);
- ◆ законодательное распределение полномочий и обязанностей государственных структур (федеральных, региональных, муниципальных) по реализации «благотворительного» законодательства;
- ◆ разработка адресного законодательства по видам благотворительной деятельности с определением льгот по налогообложению (включая образование);
- ◆ разработка системы льготного налогообложения благотворителей (жертвователей);
- ◆ разработка системы льготного налогообложения благотворительных организаций;
- ◆ законодательное оформление отказа от практики налогообложения благополучателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственно-частное партнерство в образовании: сборник / Науч. ред. О.П. Молчанова, А.Я. Лившин. М.: КДУ, 2009.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Консультант Плюс // <http://www.consultant.ru>.
3. Романенко Н.М. Государственно-частное партнерство в финансовом обеспечении профессионального образования // Приоритетные направления финансовой политики в XXI веке: материалы международной конференции. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2010.
4. Федеральный закон от 30.12.2006 № 275-ФЗ (ред. от 25.11.2009) «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (принят ГД ФС РФ 22.12.2006) // Консультант Плюс // <http://www.consultant.ru>.
5. Федорчук Ю.М. Внедрение института государственно-частного партнерства в сферу профессионального высшего образования // Инновационная деятельность. 2009. № 3. С. 67–72.
6. ФЦК ВолГУ // <http://new.volsu.ru/fck/>.

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Chaplya V.V. Shadow economy as a reflection of the historically established relations of control.	7
Tokayeva T.I. Socially oriented economic development and its protective function.	11
Zhulina E.G. Development of quality of working life through the social and economic mechanism of motivation.	16
Voropayeva S.V. Institutional modernization of the market cost in order to overcome the crisis.	20
Kurducov S.I., Dzhangirov A.P. Modeling and optimization of portfolio strategies taking account of current consumption.	25
Urazova S.A. Improving the methodological aspects of the analysis Russian banking system.	31

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Deryabin A.V. Especially economic development mechanisms of health services.	36
Sugarova J.G., Dzidzoeva Z.M. Conditions and factors determining the sustainability of agricultural production.	41
Sharovatova E.A. Conceptual bases of the logistic activities accounting organization.	45
Sarkisyan N.A. Development of active management structures of integrate formations in agrarian economics.	49
Revunov S.V. Econometric indication of priority water users at the microeconomic level.	53
Protsun S.I. The concept of a sustainable development and principles of regulation of agricultural wildlife management.	57
Kalyugina S.N. The structure of the social strategy of an industrial enterprise.	62
Medvedeva V.E. Consolidation and accounting financial results for agricultural holding.	66
Petrova E.M. Marketing tool manipulated by the socio-economic development.	69
Szulik K.A. Current issues in reform sphere HUS Russia today.	73
Kulik V.S. Environmental and economic priorities and instrumentarno and methodological support of the modernization of the system of reproduction of water resources.	76
Karpenko Ch.V. The analysis of potential of the market of the commercial real estate as the component of process territorial clusterization.	80
Dzhangirov A.P. The basic model of portfolio optimization strategies with respect to current consumption.	85
Kozenko Y.A. Lessons from financial crisis AIC Russia.	91

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Tatuev A.A. Directions of transformation of regional development.	97
Ashhotov A.M. Preconditions of formation of new regional space.	101
Deruzhinsky G.V. Development of an intellectual system of appraisal of the quality of investment potential of a transport complex of region.	105
Dzhamoldinova L.A. The formation of holding companies in the management of industries in the region.	110
Tokayev N.H. Mobilization advantages of forming a balanced budget in the region.	113
Tazbieva AA Datsayeva R.Sh. Features of modernization in the strategic management of regional industrial complexes.	117
Skorikova J.S., Kankulova M.Z., Tsalieva O.T. Institutional conditions for the formation of competitive advantages in the region.	121
Kravtsova T.V. The technology of social investment and an increase in social responsibility of the regional business.	125
Bashorov A.A. Increasing the functional role of local authorities in regional development.	130
Tarasov N.A. Formation of economic clusters and regional sustainable development.	135
Avanesova A.E. Intraregional specificities of land relations reforming process as one of priority directions of agroindustrial complex governmental regulation.	140
Reutova J.N. Formation of strategy of development of the regional is tourist — recreational complexes with use the klaster approach.	144
Kozdohova K.B., Gadilo T.N., Bottaev Zh.H. The place and role of agriculture in the development of regional economies of the North Caucasus.	150
Shahmurzov A.M. Theoretical approaches to the problems of modernization of the regional socio-economic development.	155
Sitnikov Y.V. Formation of small and medium-sized innovative business structures in the Rostov region.	160
Shogenova F.B., Kusov S.B. Functional-cost analysis of regional aspects of the strategic management of tourism and recreation complex.	164
Botasheva D.B., Shardan S.K. Specificity of regional social policies in a depressed region.	169

Eneeva M.N., Ulbasheva A.R., Uyanaeva H.B. Factors and causes an endowment of regional economies of the North Caucasus Federal District	173
Kerefov M.A. Historical factors of modern regional development	177
Ahmieva G.R. Prospects for the development of the regional oil market	182
Dauthadzhieva M.H. Clustering of the economy as a factor in increasing the level of regional development	185
Batasheva D.B., Kosova E.G., Tazbieva A.A. Modernization as a way to organize the region's sustainable development	188

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Poddubny E.M. Peculiarities of the marketing environment of banking financial institutions of the UK in the global financial crisis	193
Romashenko O.V. Features of fiscal policy of Great Britain in the global financial crisis	197
Poddubny E.M., Solonina S.V. Globalization foreign exchange market in the world of financial relations	201

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Zhankaziev A.H. Knowledge economy: new costs and new principles of financial education system	205
Edelev D.A., Zhankaziev A.H. Modernization of higher education system	209
Romanenko N.M. Public-private partnerships in education in the legal form of endowment	215

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2010

Том 8

Номер 4

Часть 3

Сдано в набор 09.12.2010. Подписано в печать 21.12.2010
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74
Тираж 558 экз. Заказ № с. 167

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