



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

9
ТОМ

2011

3
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) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Зинченко А.Б., Мермельштейн Г.Г. Модель экономических ситуаций с дискретными платежами	7
Васильцов В.С. Рыночный механизм развития инновационного потенциала	12
Халина М.В. Эволюция концепций инновационного развития в экономической науке	17
Кучиева И.Х. Общественно-государственное партнерство как модернизационный фактор развития гражданского общества в РФ	20
Криворотова Н.Ф. Инструменты денежно-кредитной политики в условиях развитых экономических отношений	24

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Андреева Л.Ю., Василенко М.А. Влияние опережающего маркетинга на обеспечение конкурентоспособной стратегии развития российских транспортных корпораций (на примере ОАО «Российские железные дороги»)	27
Исмаилова А.Г., Близно Л.В. Финансово-экономическое оздоровление и укрепление устойчивости в системе учетно-аналитического обеспечения перерабатывающих предприятий АПК	34
Закалюкина Е.В. Формирование эколого-ориентированной системы национального счетоводства и составляющая жилищно-коммунального хозяйства	37
Бжуков А.А. Финансовые инструменты и технологии обеспечения конкурентоспособности современных сервисных компаний	40
Росолов П.Г. Основные подходы к определению доли теневого сектора в экономике	43
Неделин М.Д. Перспективы развития малых и средних предприятий в процессе становления инновационного кластера российской экономики	48
Каранашев А.Х. Оптимизация инвестиционных решений на рынке ценных бумаг	52
Дидоренко А.В. Инструменты развития ипотечного кредитования на российском рынке финансовых услуг	56
Маколова Л.В. Экологические предпосылки необходимости восстановления и повторного использования отработанных автотракторных масел	60
Лебедев А.Л. Сущность инновационного потенциала организации и его развитие	64
Боднар А.Ю. Особенности посткризисной стратегии развития экономических агентов рынка финансовых услуг	67
Овчинникова Н.Г. Формирование методов организации использования земельных ресурсов в новых условиях хозяйствования	71
Хасиева Т.А. Пути регулирования региональных рынков труда (на примере республик Северо-Кавказского федерального округа)	75
Борзов В.Н. Социально-экономические условия ускорения воспроизводственного процесса в сельскохозяйственных предприятиях	79
Романов С.Е., Шелепов В.Г. Технологии и инструменты снижения банковских рисков на посткризисном рынке финансовых услуг	83
Хациева Л.У. Социально-ориентированная экономика как сфера производственной адаптации и трудовой реабилитации социально-уязвимых групп совокупного работника	87
Джангиров А.П. Становление сервис-ориентированной экономики как объективная тенденция современного развития	90

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Колесникова И.Г. Территориально-хозяйственное развитие: фактор крупного бизнеса	94
Проданова Н.А. Взаимосвязи и противоречия в развитии региональных социо-природо-хозяйственных систем	97
Дацаева Р.Ш. Индикативное планирование как один из факторов обеспечения устойчивого развития региона	100

Веревкина Г.В., Байдуев И.З. Партнерские отношения агропромышленных и банковских структур как основа долгосрочной региональной стратегии устойчивого развития агроориентированных регионов	104
Гогорян С.Л. Основные подходы к определению понятия межрегиональной интеграции.....	109
Попова Н.В. Особенности формирования и развития региональных рынков услуг.....	112
Коломыц О.Н. Инвестиционная привлекательность региона как фактор повышения его конкурентоспособности.....	116
Зелимханова Н.З., Таймасханов Х.Э. Социально-экономические факторы стабилизации и развития депрессивных регионов	120
Куянцева И.И., Куянцева М.И. Оценка интеллектуального капитала региона.....	123
Костин А.А. Анализ функционального потенциала инструментальных средств активизации инновационного процесса в региональной экономике.....	127
Тохчуков Р.Р. Оценка перспективности и возможности формирования предпринимательского агрокластера в Северо-Кавказском федеральном округе.....	130
Федорова Н.В. Устойчивое развитие социо-эколого-экономической системы Северного Кавказа.....	134
Хаустов А.В. Особенности противоречий в социально-трудовой сфере региона и технологии их разрешения.....	138
Айвазов А.Л. Совершенствование использования финансовых ресурсов в системе здравоохранения субъектов РФ.....	143
Березова З.К. Системные характеристики экономического пространства в рамках межрегиональной интеграции.....	147
Бугаян С.А. Проблемы повышения эффективности экологического управления регионом.....	151
 <i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
Зотова А.И., Шевченко Д.А. Развитие государственного регулирования финансового рынка в контексте формирования международного финансового центра в России.....	155
Вольчик В.В. Эволюция мирохозяйственного механизма в контексте глобализации и институциональных изменений	160
Курапов С.С. Особенности стратегии интернационализации транснациональных банков в условиях глобализации	164
 <i>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА</i>	
Карнушин В.Е. Рецепция узуфрукта в свете новейших изменений законодательства.....	167


 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



МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ С ДИСКРЕТНЫМИ ПЛАТЕЖАМИ

ЗИНЧЕНКО А.Б.,

кандидат физико-математических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: zinch46@mail.ru;

МЕРМЕЛЬШТЕЙН Г.Г.,

кандидат технических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: merg@math.rsu.ru

Рассматривается дискретная кооперативная игра, т.е. математическая модель экономических ситуаций, участники которых, объединяясь, могут получить дополнительную прибыль и векторы распределения этой прибыли — целочисленные. Описаны свойства решений Неймана-Моргенштерна, а также соотношения между ними и ядрами игры.

Ключевые слова: кооперативная ТП-игра; дискретная кооперативная игра; С-ядро; D-ядро; решение Неймана-Моргенштерна.

We consider a discrete cooperative game, i.e. the mathematical model of situation in which the participants can obtain additional profit by cooperation and the payoff vectors must be integer. The properties of von Neumann-Morgenstern stable sets as well as the relations between them and core-like solutions are described.

Keywords: cooperative TU-game; discrete cooperative game; core; D-core; von Neumann-Morgenstern stable set.

Коды классификатора JEL: C71.

Кооперативные игры моделируют ситуации, участники которых, объединяясь и действуя совместно, могут получить дополнительную прибыль. Цель игры — определение наиболее выгодных коалиций (объединений) и такого распределения прибыли между партнерами, чтобы сформированные коалиции были устойчивыми, т.е. при дележе имеющейся суммы внутри коалиции необходимо учитывать влияние других возможных коалиций. Если кооперация сокращает расходы, то модель аналогична игре дележа прибыли. Кооперативные игры используются при управлении организационными системами для согласования интересов субъектов управления и центра с учетом коалиционного взаимодействия между ними.

Объединения возникают при формировании картелей, холдингов, политических альянсов, при инвестировании, совместном лицензировании патентов. Эти ситуации определяют подклассы кооперативных игр: картель-игры (*cartel formation games*); холдинговые игры (*holding games*); инвестиционные игры (*investments games*); рыночные игры (*market games*); производственные игры (*production games*); игры голосования (*voting games*); игры банкротства (*bankruptcy games*); инфраструктурные игры (*infrastructure cost games*) и многие другие. Существуют кооперативные игры, обобщающие задачи исследования операций: игры на сетях (*network flow games*); игры, связанные с упаковкой (*packing games*); игры составления расписаний (*scheduling games*); игры, соответствующие задаче о назначениях (*permutation games*). Кооперативные модели возникают при совместном использовании природных ресурсов (см., например, [7]). В [5] кооперативная игра применялась для анализа влияния структуры сети газопровода на "распределение власти" в цепочке поставщиков российского газа, а также сравнения возможных вариантов реконструкции и расширения сети.

1. Основные понятия. Классическая кооперативная игра имеет вид $G_T = (N, v)$, где $N = \{1, \dots, n\}$ — множество участников моделируемой ситуации (игроков; экономических агентов; лиц, принимающих решение), $v: 2^N \rightarrow R$ — характеристическая функция. Значение $v(S)$ интерпретируется как максимальная полезность, достижимая для коалиции S . Допускается перераспределение полезности между игроками (побочные платежи). Платежи осуществляются в виде денежных выплат или как передача материальных ценностей. Предполагается, что индивидуальные полезности измеримы по единой шкале. Игра G_T называется также игрой с трансферабельной полезностью или ТП-игрой.

Многие практические ситуации порождают кооперативные игры, удовлетворяющие условию супераддитивности, означаящему, что при объединении двух непересекающихся коалиций возможности образованного союза не меньше суммы возможностей этих коалиций. В супераддитивных и некоторых других играх выгодно объединение

всех участников. Исходом игры G_T является вектор $x = (x_1, \dots, x_n)$, где x_i – платеж игроку i . Если S – непустая коалиция и x – исход игры, то $x(S) = \sum_{i \in S} x_i$ – суммарный выигрыш участников коалиции S . Исход x , удовлетворяющий условиям индивидуальной рациональности $x_i \geq v(i)$, $i \in N$, и эффективности $x(N) = v(N)$, называется дележом. Дележ содержательно понимается как договор между партнерами о таком распределении $v(N)$, чтобы доля каждого была не меньше дохода, который он может получить самостоятельно.

Исход кооперативной игры, реализующий некоторый принцип "справедливого" распределения полезности, называется решением. Понятие решения связано с идеей устойчивости – отсутствием у партнеров мотивов или возможностей нарушить соглашение. При анализе кооперативной модели возникают следующие проблемы:

1. Каждая коалиция стремится увеличить свою долю распределяемой полезности, т.е. задача является многоцелевой.
2. Количество непустых коалиций, равное $2^n - 1$, намного больше числа участников игры (например, при $n = 10$ существует 1023 коалиций, при $n = 20$ получаем 1048575 коалиций), т.е. задача имеет большую размерность.
3. Существует несколько принципов "справедливого" распределения благ, поэтому в кооперативной теории нет единой концепции решения.
4. Для некоторых решений нет эффективных вычислительных алгоритмов.

Исход кооперативной игры возникает как результат соглашений агентов, поэтому, в отличие от бескоалиционных игр, при нахождении решения кооперативной модели сравниваются не ситуации, а дележи. На множестве дележей вводится отношение доминирования. Дележ x доминирует дележ y по непустой коалиции S (обозначается $x \succ_S y$), если $x_i > y_i$, $i \in S$, и $x(S) \leq v(S)$. Первое условие означает, что распределение прибыли x предпочтительнее y для всех участников коалиции S . Второе условие отражает реализуемость распределения x коалицией S . Дележ x доминирует дележ y , если $x \succ_S y$ для некоторой коалиции $S \subseteq N$.

Множество $D(G_T)$ всех недоминируемых дележей игры G_T называется D -ядром (*dominance core*). C -ядром (*core*) игры G_T называется подмножество дележей $C(G_T)$, для которых суммарный выигрыш участников каждой коалиции S не меньше $v(S)$. Любой дележ $x \in C(G_T)$ устойчив в том смысле, что ни одна из коалиций не может без помощи остальных игроков получить больше, чем $x(S)$. Решение, предложенное Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном (НМ-решение), соответствует представлению о "норме поведения" экономических субъектов [3]. НМ-решение $NM(G_T)$ игры G_T определяется условиями:

- из $x, y \in NM(G_T)$ следует, что x не доминирует y и y не доминирует x , т.е. для любой коалиции S ни один из дележей множества $NM(G_T)$ не является предпочтительнее другого (внутренняя устойчивость);
- для каждого $x \notin NM(G_T)$ существует дележ $y \in NM(G_T)$, который доминирует x по некоторой коалиции S (внешняя устойчивость).

2. Дискретная модель. Основные определения теории кооперативных игр (дележ, доминирование, решение) опираются на понятие полезности. Предположение о трансферабельности является упрощающим, т.к. существуют экономические ситуации, в которых полезность состоит из неделимых единиц. Например, количества товаров могут выражаться лишь целыми числами. Если вы торгуете на товарном рынке и единица равна 1 контракту или работаете на фондовом рынке и единица равна 1 акции, то торговать дробными единицами невозможно. Если обанкротившееся предприятие прекратило производство дефицитной продукции неделимого типа и кредиторы предпочитают получить готовую продукцию (которой не хватает на всех), а не денежную компенсацию, то классическая игра банкротства становится дискретной.

В [3] кооперативные игры с целочисленными платежами были названы играми с ограниченной трансферабельностью. На примере рынка с одним продавцом, двумя покупателями и одной неделимой единицей товара Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн проиллюстрировали, как влияет условие целочисленности дележей на решение игры, а также отметили, что модификация понятия полезности делает кооперативную теорию более реалистической и "позволит построить более адекватную математическую модель для таких явлений как торговое соглашение" [3, с.608], но для этого "придется преодолеть определенные трудности". Игры с целочисленными платежами исследовались в [4] и других работах этого же автора, а также в [1-2], [8]. Термин "дискретная игра" был введен в [4].

Кооперативная игра с множеством агентов N , целочисленной характеристической функцией $v_z : 2^N \rightarrow Z$ и целочисленными платежами называется дискретной (обозначается G_z). Соответствующую классическую игру (N, v_z) обозначим через G_{tz} . Дискретная игра сводится к игре с нетрансферабельной полезностью (НТП-игре) (N, V_z) , где $V_z(S)$ – допустимое множество для коалиции $\emptyset \neq S \subseteq N$. Однако результаты, полученные для НТП-игр, предполагают специальную структуру множеств $V_z(S)$. В частности, если $x \in R^{Si}$ – допустимое распределение прибыли для коалиции S и все компонент вектора $y \in R^{Si}$ не больше соответствующих компонент вектора x , то y должен принадлежать $V_z(S)$. Для дискретной игры это условие не выполняется, следовательно, ее нельзя решить методами, разработанными для НТП-игр. Получить решение дискретной игры G_z округлением решений соответствующей классической игры G_{tz} в большинстве случаев также невозможно. Вариантов округления бывает много, кроме того, при округлении исхода игры могут измениться его свойства.

Несмотря на то, что ТП-игры называют играми с побочными платежами, а НТП-игры называют играми без побочных платежей, эти предположения логически независимы. Трансферабельность есть свойство функций полезности экономических субъектов, а побочные платежи – часть правил игры. Присутствие в экономической ситуации

одного из предположений делают модель проще, чем общая НТП-игра. В связи с этим, в [1-2], [8] дискретная игра G_z исследовалась без перехода к НТП-игре, а с помощью соответствующей классической игры G_{tz} .

Понятие C -ядра дискретной игры определено в литературе не однозначно. В [4] C -ядром названо множество всех недоминируемых дележей. Но эти множества, как правило, не совпадают [1]. Множеством дележей $I(G_z)$ и C -ядром $C(G_z)$ дискретной игры назовем пересечения соответствующих множеств классической игры G_{tz} и целочисленной решетки. Отказ от трансферабельности полезности, не меняет понятие доминирования и определения решений, основанных на доминировании.

Пример 1. Классическая кооперативная игра $G_{tz} = (N, v_z)$ распределения прибыли между тремя экономическими агентами, где

$$N = \{1, 2, 3\}, v_z(1, 3) = v_z(2, 3) = 1, v_z(1, 2) = v_z(N) = 2, v_z(i) = 0, i \in N,$$

имеет C -ядро, состоящее из единственного дележа $C(G_{tz}) = \{x^c\}$, $x^c = (1, 1, 0)$, т.е. только x^c удовлетворяет минимальным требованиям всех коалиций. Игра G_{tz} супераддитивна, поэтому множество недоминируемых дележей (D -ядро) совпадает с C -ядром. Так как x^c - целочисленный вектор, то C -ядра классической и дискретной игр совпадают $C(G_z) = C(G_{tz})$. Однако D -ядро дискретной игры кроме x^c включает еще четыре дележа $D(G_z) = C(G_z) \cup \{(2, 0, 0) (0, 2, 0) (1, 0, 1) (0, 1, 1)\}$.

Прежде чем определить обоснованное распределение прибыли, получаемой в результате кооперации, экономическим агентам нужно выбрать концепцию решения, наиболее подходящую для их ситуации. Например, если руководствоваться дотационным принципом, то следует выбрать решение, не удовлетворяющее аксиоме нулевого игрока. При выборе типа решения важно знать существует ли оно для кооперативной игры, моделирующей рассматриваемую проблему. Условия существования C -ядра (и практически всегда совпадающего с ним D -ядра) классической игры записываются в виде линейной системы. При переходе к игре с целочисленными платежами выполнение этих условий необходимо, но уже не достаточно для существования ядер. Достаточные условия непустоты C -ядра дискретной игры получены в [1], [8].

3. NM-решения дискретной модели. Классическая игра может иметь бесконечно много NM-решений и каждое из них - содержать бесконечное множество дележей. Это свойство ограничивает применимость NM-решений к практическим задачам. Из конечности множества дележей дискретной игры непосредственно следует, что количество ее NM-решений и количество дележей в каждом NM-решении конечно. Исследователи долгое время не могли ни доказать существование NM-решения в любой ТП-игре, ни построить игру, не имеющую NM-решения. Первая игра без NM-решений была опубликована в [6]. Таким образом, NM-решение ТП-игры не существует в исключительных случаях. Приведенный ниже пример показывает, что даже в супераддитивной дискретной игре трех лиц может не быть NM-решения.

Введем ориентированный граф $Q = (I(G_z), E)$, вершины которого соответствуют дележам дискретной игры. Дуга (x, y) существует в графе Q тогда и только тогда, когда x доминирует y . Ортграф Q назовем графом доминирования. NM-решения дискретной игры G_z взаимно однозначно соответствуют ядрам графа, а D -ядро игры - множеству вершин, имеющих нулевую полустепень захода. Несмотря на специальную структуру графа Q , у него может не быть ядра.

Пример 2. Рассмотрим дискретную игру, в которой $N = \{1, 2, 3\}$, $v_z(S) = 0$, если $|S| \leq 1$, $v_z(S) = 3$ в остальных случаях. У соответствующей классической игры существует NM-решение

$$\{(3/2, 3/2, 0) (3/2, 0, 3/2) (0, 3/2, 3/2)\},$$

состоящее из трех дележей. Граф Q приведен на рисунке 1. Только один дележ $(1, 1, 1)$, являющийся равномерным распределением дохода, не доминируется другими дележами - это D -ядро игры G_z . Граф Q содержит два цикла нечетной длины, он не имеет ядра, а данная дискретная игра не имеет ни одного NM-решения.

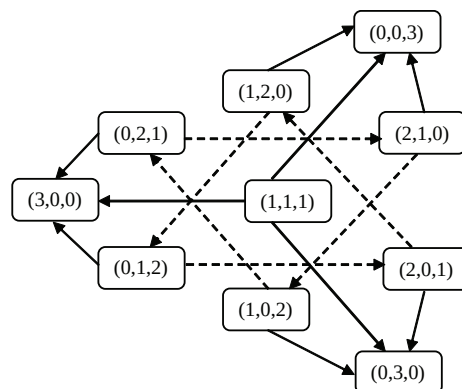


Рис. 1. Граф доминирования дележей для примера 2.

NM -решение классической игры (N, v_z) , состоящее только из целочисленных дележей, очевидно, является NM-решением соответствующей дискретной игры. Если $v_z(S) \in \{0, 1\}$, $S \subset N$, $v_z(N) = 1$, то NM-решение дискретной игры

единственно и совпадает с множеством всех дележей. Условия существования NM -решений в произвольной дискретной игре можно получить из условий существования ядер графа. Например, если в графе Q :

❖ все контуры - нечетной длины, то дискретная игра или не имеет NM -решений или NM -решение единственное:

- ❖ все контуры - четной длины, то дискретная игра имеет одно или несколько NM -решений;
- ❖ нет контуров, то дискретная игра имеет единственное NM -решение.

Была замечена связь между монополистическими экономическими ситуациями и ациклическостью доминирования дележей классической кооперативной игры [3]. Такие игры имеют особенно многочисленные семейства NM -решений. Согласно последнему из перечисленных выше условий, у соответствующих дискретных игр существует только одно NM -решение.

Дележи C -ядра классической игры можно найти методами линейного программирования. ЛП-программы решают задачи с десятками тысяч переменных и ограничений. Для выделения C -ядра дискретной игры применимы комбинаторные методы, но решение систем с целочисленными переменными – сложная задача. Таким образом, требование целочисленности платежей затрудняет нахождение C -ядра. Для вычисления NM -решений классической кооперативной игры общего вида алгоритмы не известны, в то время как NM -решения любой дискретной игры можно найти методами поиска ядер графа.

Пример 3. Дана дискретная игра трех лиц с характеристической функцией $v_z(i) = 0, i \in N, v_z(1, 2) = 2, v_z(1, 3) = -v_z(2, 3) = v_z(N) = 3$. Граф Q приведен на рисунке 2. Множество недоминируемых дележей $D(G_z) = \{x^1, x^2, x^3\}$, где $x^1 = (1, 0, 2), x^2 = (0, 1, 2), x^3 = (1, 1, 1)$, не является ядром графа Q , т. к. не доминирует $x^4 = (2, 1, 0)$ и $x^5 = (1, 2, 0)$. Единственное ядро графа, а следовательно и NM -решение дискретной игры, имеет вид $D(G_z) \cup x^4 \cup x^5$.

Следующий пример показывает, что в отличие от C -ядра и других "ядерных" решений игры G_z , определенных линейными системами, пересечение NM -решения классической игры G_{tz} и целочисленной решетки может не быть NM -решением дискретной игры.

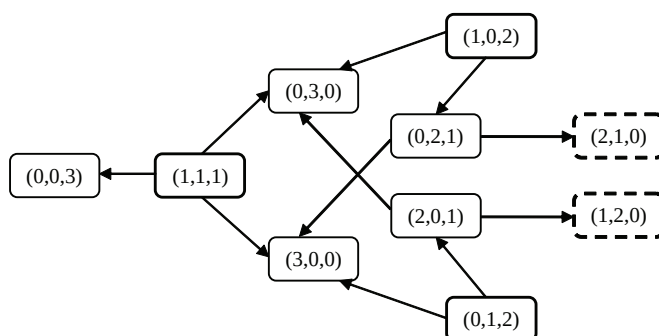


Рис. 2. Граф доминирования дележей для примера 3.

Пример 4. Дана дискретная игра G_z , в которой $N = \{1, 2, 3\}, v_z(S) = 0$, если $|S| = 1$, и $v_z(S) = 1$, если $|S| > 1$. Она имеет единственное NM -решение $NM(G_z) = \{(1, 0, 0) (0, 1, 0) (0, 0, 1)\}$. Классическая игра (N, v_z) имеет следующие NM -решения:

$$\{(1/2, 1/2, 0), (1/2, 0, 1/2), (0, 1/2, 1/2)\},$$

$$\{(c, x_2, 1 - c - x_2) | 0 \leq x_2 \leq 1 - c\},$$

$$\{(1 - c - x_3, c, x_3) | 0 \leq x_3 \leq 1 - c\},$$

$$\{(x_1, 1 - c - x_1, c) | 0 \leq x_1 \leq 1 - c\},$$

где $c \in [0, 1/2]$. Множество целочисленных точек каждого из этих решений не совпадает с $NM(G_z)$.

Представляет интерес соотношения между NM -решениями и ядрами игры. Если в дискретной игре существуют C -ядро (D -ядро) и NM -решения, то C -ядро (D -ядро) содержится в любом NM -решении. Если D -ядро дискретной игры совпадает с NM -решением, то NM -решение единственно. Оба утверждения доказываются как для классической игры.

Если C -ядро игры является NM -решением, то получаем внешне и внутренне устойчивое подмножество дележей, удовлетворяющее принципу C -ядра. Поэтому важной и до сих пор нерешенной для классической игры является проблема: каким условиям должна удовлетворять характеристическая функция, чтобы C -ядро совпадало с NM -решением. Используя результаты из [1], можно доказать что C -ядро дискретной игры является NM -решением тогда и только тогда, когда оно совпадает с множеством всех дележей $I(G_z)$.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зинченко А.Б. Свойства ядер дискретной кооперативной игры. // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Естественные науки. 2009. № 2.
2. Зинченко А.Б., Мермельштейн Г.Г. Сбалансированные и двойственно сбалансированные дискретные кооперативные игры // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 1.
3. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970.
4. Azamkhuzhaev M.Kh. Nonemptiness conditions for cores of discrete cooperative games // Computational Mathematics and Modeling. 1991. Vol. 2. №. 4.
5. Hubert F., Ikonnikova S. Investment Options and Bargaining Power the Eurasian Supply Chain for Natural Gas // The Journal of Industrial Economics. 2011. Vol. 59. №. 1.
6. Lucas W.F. A game with no solution // Bull. Amer. Math. Soc. 1968. Vol. 74.
7. Parrachino I., Dinar A., Patrone F. Cooperative game theory and its application to natural, environmental and water resource issues: 3. application to water resources. Word Bank Policy Research Working Paper 4074. Washington, 2006.
8. Zinchenko A.B., Oganjan L.S., Mermelshtejn G.G. Cooperative Side Payments Games with Restricted Transferability // Collected papers of the Third International Conference Game Theory and Management. St. Petersburg. 2010. Vol. III.

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

ВАСИЛЬЦОВ В.С.,

кандидат экономических наук, доцент,
Череповецкий государственный университет,
e-mail: 3297@rambler.ru

В статье рассматривается сущность инноваций и инновационного потенциала с позиций различных научных подходов (функциональный, ресурсный, комплексный). Исследуется эффективность инновационного потенциала развитых стран. Обосновывается необходимость использования венчурных фондов в качестве импульса рыночного развития инновационной экономики.

Ключевые слова: рыночный механизм; экономические законы; инновации; инновационный потенциал; венчурный бизнес.

The article deals with the essence of innovation and innovation capacity in terms of various scientific approaches (functional, resource, complex). We study the effectiveness of innovation capacity in developed countries. The necessity of the use of venture capital funds as an impulse for market development of innovative economy.

Keywords: market mechanism, economic laws, innovation, innovative capacity, the venture capital business.

Коды классификатора JEL: O32.

Концептуальный императив инновационного развития не что иное, как продолжение рыночных преобразований, происходящих в нашей стране в соответствии с официальной экономической политикой и политической доктриной. Прогнозируется, что к 2020 г. доля экономики знаний и высокотехнологичного сектора в валовом внутреннем продукте должна составлять не менее 17–20% (в 2007 г. — это 10–11%) и что Россия может занять значимое место (5–10%) на международном рынке высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг не менее чем в пяти секторах [6]. Достижение поставленных целей невозможно без создания условий для массового появления новых инновационных компаний во всех отраслях экономики страны и модернизации имеющегося производственного потенциала, что неосуществимо без активизации действия рыночных законов, или хотя бы учета их при реализации концепции модернизации.

Основным экономическим законом инновационного развития является закон экономии времени. В общественном производстве, как и в общественном сознании, этот закон проявляется в поиске тех расходов, которые можно минимизировать или от которых общество может и должно отказаться, чтобы высвободить время для альтернативного вида деятельности. Актуальный период времени, с этой точки зрения, характеризуется преимущественным ростом удельного веса транзакционных издержек в цене абсолютного большинства товаров, а зачастую и услуг. Это, прежде всего, институциональные издержки, порождаемые информационным обществом, практически все их можно свести к латентным или официальным контрактным издержкам. Последние охватывают всю посредническую сферу — от перевозок, размещения, хранения, юридического обеспечения до рекламы и послепродажного обслуживания. В социуме они растут как государственные и общественные фонды потребления.

В предложенном контексте инновации рассматриваются как метод снижения общественных издержек, инициируемых экономическим интересом получения инновационной ренты, т. е. той части прибыли, которую получает инноватор до тех пор, пока новшество не распространилось в отрасли. В свете тенденций глобализации и интернационализации, общего ускорения научно-технического прогресса и усиления конкуренции, которое сопровождается сокращением сроков действия конкурентных преимуществ, приверженность инновационному типу развития становится ключевым фактором успеха субъектов хозяйственной системы любого уровня. Поэтому рыночный механизм развития инновационного потенциала — наиболее перспективный и результативный, на наш взгляд. И функции государства в инновационном процессе просветительские и патронажные, но, ни в коей мере не преимущественно созидательные, как декларируется сегодня в большинстве теоретических и нормативных разработок и реализуется на практике.

Рыночный механизм — это механизм взаимодействия продавцов и покупателей по поводу установления цен, объемов производства, его структуры и качества продукции, это механизм распределения ресурсов и доходов на

основе объективных экономических законов рынка. Это механизм формирования цен и распределения ресурсов, взаимодействия субъектов рынка по поводу установления цен, объема производства и реализации товаров. Основными элементами рыночного механизма считаются спрос, предложение, цена. Особенность рыночного механизма состоит в том, что каждый его элемент теснейшим образом связан с ценой, которая служит основным инструментом, воздействующим на спрос и предложение. В частности, спрос находится в обратной зависимости от цены: с повышением цены товара спрос на него, как правило, сокращается и наоборот. Поэтому любые провалы рынка тормозят развитие инновационного потенциала субъектов хозяйственной системы.

Еще в XVIII в. А. Смит обосновал полезность рыночного механизма и свободы личности для общества и его экономики и предлагал ограничить роль государства функциями безопасности, защиты прав собственности и личности, сохранения и упрочения здоровья и образования. Впоследствии так называемый «манчестерский либерализм» укрепил приверженность ценностям рынка, а государство стало рассматриваться лишь в роли «ночного сторожа» [8, с. 112]. Однако со временем роль государства в экономике и обществе возрастала, прежде всего, за счет его участия в финансировании социальной среды и распространении социальных благ, а в годы войны и экономических кризисов — за счет прямого участия в производстве. В послевоенное время в интересах повышения конкурентоспособности частного бизнеса прямое вмешательство государства в экономику сокращалось.

Для России инновационный путь развития безальтернативен — в условиях глобализации и растущей конкуренции на мировых рынках технологическая отсталость привела к преимущественно ресурсной ориентации экономики и приобретению статуса развивающейся страны. Однако попытка провести инновационные преобразования на основе использования инструментария государственного инициирования не дают ожидаемых результатов. Среди главных причин неэффективности инновационной политики следует назвать отсутствие теоретической проработки путей запуска в этом направлении действия рыночного механизма. Более того, руководство страны все активнее использует неудачный исторический опыт централизованного научно-технического развития, создавая, например, государственные корпорации типа «Нанотехнологии» и формируя плановые приоритетные темы для государственного финансирования через институты, академии наук или вузы.

Рыночный механизм призван обеспечить мировой класс качества производимых товаров, своевременное обновление продукции, оборудования и технологий на основе активизации экономического интереса производителей во внедрении нововведений на базе собственного развивающегося инновационного потенциала.

Сегодня проблемам развития инновационного потенциала субъектов хозяйственной системы в экономической теории и практике уделяется много внимания, но существующие подходы носят фрагментарный, а иногда, и противоречивый характер. Чаще всего его отождествляют с научно-техническим потенциалом, определяя как «накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции» или как «систему факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса», что значительно сужает сферу применения этой сложной категории [3, с. 108; 7, с. 19].

Исходя из смысловой нагрузки слова «потенциал» (калька латинского «potential») как источника, возможности, средства, запаса, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения цели, отметим, что в экономике он зависит от уровня развития производительных сил общества и науки, доступности сырьевых ресурсов, является характеристикой накопленных за прошедшие периоды инновационных возможностей. Преобладающий ныне ресурсный подход к сущности инновационного потенциала сводится к измерению объемов трудовых, материально-технических, финансовых, информационных, организационных и других ресурсов для осуществления инновационного развития. Но сводить сущность категории к совокупности ресурсов нельзя потому, что в различных условиях использование равных ресурсов не является гарантией одинаковых хозяйственных результатов. Такой подход правомерен как начальная стадия эмпирического обобщения. Экономическая категория — это противоречие, разрешение которого приводит к росту эффективности. Возможно предположить, что это противоречие между интеллектуальным трудом и капиталом, тогда проблема развития инновационного потенциала структурируется более концептуально.

При использовании функционального подхода исходят из того, что инновационный потенциал проявляется в развитии общества и представляет собой многообразный процесс, охватывающий научную, производственно-экономическую и социальную сферу, что отражается в соответствующем наборе показателей. Оценка эффективности реализации инновационного потенциала производится через определение косвенных показателей, учитывающих три вида эффекта — технического (уровень разработки, новизна, масштабность), экономического (экономию затрат общественного труда, норма прибыли) и социального — объем заказов, объем валютных поступлений, другие показатели, связанные с реальной потребительной стоимостью результатов инновационной деятельности. Инновационный ресурс при этом становится фактором производства, коммерциализируется как товар производственного, а затем и конечного потребления. Функциональный подход можно назвать еще результативным, так как реализация инновационного потенциала — это совмещение целей и ресурсов в результате организации и управления производством для реализации потребностей общества и хозяйствующих субъектов. Это инновационный процесс, механизм которого основан на действии экономических законов рыночной экономики: законов стоимости, нормы прибыли, эквивалентного обмена, спроса и предложения, конкуренции и пр. Объективные законы и субъективные условия формируют экономическую обстановку, создающую мотивацию к развитию инновационного потенциала, включающую, помимо экономического, творческий, познавательный и другие интересы.

Наиболее эффективным видится комбинированный подход к исследованию инновационного потенциала, вклю-

чающий анализ развития научно-технической и социально-экономической системы в условиях изменения отношений собственности, что подтверждает объявленная в июне 2011 г. новая волна приватизации, как средство преодоления инновационной косности «государственного капитализма». Причины, снижающие эффективность развития инновационного потенциала субъектов хозяйственной системы различные, определяемые иерархической спецификой субъектно-объектной иерархии исследуемой категории. На макроуровне материальную и интеллектуальную основу инновационного потенциала общества составляет научно-технический комплекс страны как совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую и научно-образовательную деятельность, и технологический комплекс. Но научно-техническая деятельность — всего лишь этап инновационного цикла. Более важным является не само наличие того или иного новшества, а процесс превращения его в инновацию — внедрение в хозяйственную практику предприятий, организаций, учреждений.

Так как практика — критерий истины, категориальный аппарат будет сформирован в том случае, когда отечественный инновационный потенциал можно будет всесторонне характеризовать одним, — от силы двумя показателями, и можно будет говорить о развитом инновационном рынке. Пока же говорить об этом рано. Полагаем, что все более определяющую роль в общей эффективности макроэкономической национальной системы начинает играть отрасль того или иного государства, определяющая его роль в международном разделении труда. В данном случае для любой отрасли национального хозяйства основным показателем активности инновационного потенциала становится удельный вес российских новаций на мировом и отечественном инновационных рынках. По последним данным объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет сегодня около 2 трлн. 300 млрд долл. США. Из этой суммы 39% — это продукция США, 30% — Японии, 16% — Германии, доля же России составляет всего 0,3% [2, с.7].

В авторской трактовке инновационный потенциал рассматривается как совокупность инновационных возможностей отдельного субъекта хозяйственной системы — человека, домохозяйства, предприятия, отрасли, региона, страны, общества в целом. Это способность обновляться. В отличие от инновационных ресурсов, определяющих количество и структуру инноваций, инновационный потенциал характеризует их качество и возможности. Главное назначение потенциала состоит в том, чтобы в результате его эффективного использования обеспечивался такой уровень развития экономики, который бы соответствовал общественно-необходимому уровню или превосходил его. Тенденция развития инновационного потенциала определяется прогрессивными преобразованиями производственных отношений и институциональной системы.

Таким образом, импульсом модернизации российской хозяйственной системы выступают инновации. Многие ученые и практики разрабатывают тему модернизации. Так, О.Ю. Мамедов отмечает, что «модернизация — это особая модель экономического роста. Ее особенность в том, что она, как полагают ее инициаторы, способна обеспечить небывало ускоренный рост экономики» [5, с.7]. Но это ускорение возможно только при условии высвобождения рыночного механизма из-под государственного прессинга, усилении экономической свободы субъектов хозяйственной системы. Чтобы модернизация на самом деле не стала девиантной моделью, преодолеть государственный капитализм необходимо. Именно чрезмерное присутствие государства является основной причиной сохранения всего того, что препятствует развитию рыночной системы в России, — монополизма, коррупции, теневой экономики и бюрократизма. Даже официальная статистика показывает, что государство контролирует сегодня почти 50% российской экономики (в реальности — гораздо больше). Это так много, что даже высшие чиновники осознают эту чрезмерность. Например, по словам А. Кудрина, необходимо сократить долю государства до 30% — среднемировой показатель присутствия государства в экономике [5, с.12].

Провести глобальное обновление всего экономического комплекса одновременно невозможно, необходимо одновременное инновационное движение крупных, средних и малых предприятий. Более того, если ресурсные гиганты регулярно внедряют достижения НТП, чтобы оставаться конкурентоспособными — без этого не сохранить завоеванные сегменты рынка, то малый и средний бизнес находится в более сложных условиях становления, развития и выживания. Эффективное использование рыночного механизма для стимулирования развития инновационного потенциала субъектов хозяйственной системы подтверждает мировой опыт, в рамках которого уже более полувека эффективно используется венчурный механизм инновационного развития. Венчурные инвестиции направляются в акции, которые не являются привлекательными на финансовом рынке в традиционном понимании этого слова, но по ним ожидается получение более высокого инновационного дохода. В США существует большое количество моделей венчурного инвестирования — инвестиции фирм венчурного капитала (ФВК), инвестиции бизнес-ангелов (БА) и их ассоциаций, инвестиции нефинансовых корпораций, инвестиции банков, инвестиции с государственным участием и ряд других. Эти модели реализуются в рамках нескольких организационно-правовых форм, что в сочетании с различными целями обуславливает то, что венчурные инвесторы используют разные механизмы принятия решений и управления вложениями, их деятельность приводит к возникновению разной степени ответственности за результаты инвестирования. С точки зрения отраслевой специализации можно выделить следующие волны развития венчурного бизнеса в США: 1) 1970 гг. — полупроводники и биотехнологии (генная инженерия); 2) 1980 гг. — персональные компьютеры; 3) 1990 гг. — интернет-бизнес; 4) 2000 гг. — технологии безопасности в широком смысле (личной, информационной, корпоративной, государственной и т. д.); 5) к 2010 г. — нанотехнологии и биотехнологии [9].

Для стран с догоняющей экономикой организация венчурного бизнеса в передовых странах может служить моделью, к реализации которой необходимо стремиться. Опыт финансирования развития венчурного бизнеса странами

с «догоняющей» экономикой (Сингапур, Финляндия, Израиль, Тайвань, Южная Корея) подтверждает, что государство с высокой степенью коррумпированности бюрократии является неэффективным прямым инвестором. Смешанное или прямое государственное инвестирование венчурных проектов оказалось достаточно эффективным в развитых странах со слабо коррумпированной бюрократией — Финляндии, США [4].

Анализ специфики рынка венчурного капитала отдельных стран континентальной Европы показывает, что за последние несколько десятилетий в структуре отраслей-реципиентов рискованных инвестиций существенных сдвигов не происходит. В среднем за период с 1998 г. по 2009 г. их доля почти не изменилась. Например, в Германии на машиностроение, капитальное строительство и металлургию приходится около 22% от общего объема инвестиций. На поддержку предприятий потребительского сектора направляется порядка 15%. Доля компаний, занимающихся производством компьютеров, электроники, коммуникационного оборудования колеблется в пределах 16 – 20% от общей суммы инвестиционных вложений. Это подтверждает тот факт, что экономика Германии нацелена на развитие не только высокотехнологичных отраслей, но и производств среднего технологического уровня. В последние годы в стране стал активно развиваться, так называемый, сектор «чистых технологий» (cleantech), охватывающий различные источники альтернативной энергии и «щадящие» окружающую среду инновационные материалы, а также новые виды транспорта. Это расширило возможности для венчурного предпринимательства в стране, а доля компаний, получающих рискованные инвестиции в данном секторе, выросла с 1% в 1999 г. до 8% в 2009 г. Подобные пропорции и направления характерны для всех экономически развитых стран ЕС, прежде всего — Финляндии.

Российская практика венчурного капитала развивается неравномерно, ее масштабы еще далеки от общемировых, но в настоящее время наблюдается ряд положительных изменений в данной сфере, среди которых можно назвать рост участия российского капитала в создаваемых венчурных фондах, поступательное развитие венчурной инфраструктуры, широкое использование механизмов частно-государственного партнерства, использование кластерных инициатив. Проблема требует системного решения, среди которых методологическое обеспечение играет не последнюю роль, хотя ей практически не уделяется внимания, априори приняв американскую схему запуска венчурного бизнеса, устаревшую, на наш взгляд, с одной стороны, и неадаптированную к российской экономической специфике — с другой.

Сейчас в России насчитывается около 40 венчурных фондов с суммарным капиталом в \$4 млрд, однако объем вложенных ими средств с 1999 г. по 2009 г. составил всего \$580 млн в 250 проектов. Хотя средневзвешенная доходность этих проектов составила 16% — один из лучших показателей среди развивающихся экономик. Успех объясняется просто: венчурный капитал в России вкладывается не в высокие технологии, как на Западе, а по-русски — в быстро окупаемые проекты. Так, 27% средств венчурных фондов, работающих в России, было направлено в пищевую промышленность, 9% — в медицину и фармацевтику, 5% — в упаковку, а в высокотехнологичную сферу телекоммуникаций лишь 25% [1, с.143].

Подобное отношение к созданию и развитию венчурного бизнеса наглядно демонстрирует недостаточную заинтересованность российской бюрократии и предпринимателей в модернизации национальной хозяйственной системы. Годами готовятся и принимаются программы развития, которые потом не исполняются. При наличии резервных накоплений в стране в виде, например, резервных фондов, правительство в течение длительного времени не выполняло своих важнейших функций по развитию науки и инновационного сектора экономики, информационного сектора и венчурного бизнеса, что снижало уровень развития национального инновационного потенциала. Инвесторы и не рискуют вкладывать средства в российский венчурный бизнес. Их можно надежно инвестировать в сырьевые отрасли и получать гарантированный доход в виде ресурсной ренты. Ежегодные венчурные инвестиции в России не превышают 1,1% ВВП.

Подводя итог и оценивая роль венчурного капитала в активизации действия рыночных механизмов развития инновационного потенциала субъектов хозяйственной системы, следует отметить ее специфику на различных экономических уровнях. На микроуровне венчурный капитал способствует росту уровня использования технологических знаний, управленческих ресурсов и информации. На микроуровне венчур выступает источником развития малых и средних инновационных предприятий. Для мезоуровня венчурные инициативы выполняют функцию стимулирования развития ряда высокотехнологичных отраслей. На макроуровне он служит основой структурной модернизации экономики, ее перехода на инновационный сценарий развития. И, наконец, на макроуровне венчурный капитал становится транснациональным и способствует укреплению глобальных мирохозяйственных связей, активизируя процессы межнационального трансфера знаний и технологий и повышая общий уровень научно-технологического развития всего мирового сообщества.

И все же импульс рыночного развития инновационного потенциала следует искать на элементарном уровне субъектов хозяйственной системы — на уровне человеческого фактора. Попытки создать рыночную модель развития инновационного потенциала носят противоречивый характер и терпят неудачу из-за экстенсивного менталитета большинства россиян как производителей, так и потребителей новшеств, чему можно назвать множество причин. Прежде всего, инновация — это риск, а большинство россиян не привыкло к экономической ответственности и самостоятельности — они привыкли исполнять указания государства и рассчитывать на его социальную и экономическую поддержку «сверху». Более того, осторожное отношение к частной собственности, являющейся условием инновационного развития, априори развивающейся в условиях риска, тормозит прогресс экономики. Еще один сдерживающий фактор — опасение глобализации, которая является объективной тенденцией экономического

развития — только на мировых рынках сохраняется относительно свободная конкуренция, развивающаяся в жестких условиях информатизации хозяйственных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С. Теория инновационной экономики: Учебник. Ростов-н/Д: Феникс, 2009.
2. Васильцов В.С. Развитие рынка инноваций в хозяйственной системе России. СПб: Изд-во Санкт-Петербургского политехнического университета, 2010.
3. Кокури Д.И. Инновационная деятельность. М.: Экзамен, 2001.
4. Корчагин Ю.А., Маличенко И.П. Инвестиции и инвестиционный анализ. Ростов-н/Д: Феникс, 2010.
5. Мамедов О.Ю. Модернизация — девиантная модель экономического роста? // Terra economicus. Ростов-н/Д. 2010. Т. 8. № 1. С. 5–13.
6. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml>.
7. Семенова А. Управление инновационными процессами // Экономист. 2005. № 5. С. 19–22.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Серия: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2007.
9. Lin Hong Wong. Venture Capital Fund Management: A Comprehensive Approach to Investment Practices & the Entire Operations of a VC Firm // Aspatore Books [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://skillport.books24x7.com>.

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

ХАЛИНА М.В.,

преподаватель,

Московский государственный гуманитарный университет им. М.А. Шолохова,

Железноводский филиал,

e-mail: mgoru_kmv@rambler.ru

В статье на базе исследования эволюции теории инновационного развития обосновывается объективность данного процесса.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, экономический рост, технологические уклады.

In article on the basis of research of evolution of the theory of innovative development objectivity of the given process is proved.

Keywords: innovations, innovative development, economic growth, technological ways.

Коды классификатора JEL: B15, B41.

Взаимосвязь науки и производства можно обосновать словами Ж. Кондорсэ, отмечавшего, что «...прогресс наук обеспечивает прогресс промышленности, который сам затем ускоряет научные успехи, и это взаимное влияние, действие которого возобновляется, должно быть причислено к наиболее деятельным, наиболее могущественным причинам совершенствования человеческого рода» [2].

Теория инновационного развития базируется на концептуальных подходах Н.Д. Кондратьева к проблеме существования циклических колебаний долговременной периодичности. Сам Кондратьев не занимался непосредственно анализом инновационных вопросов, но рассмотренные им большие циклы конъюнктуры (длинные волны) инициировали последующее изучение причин этих циклов и их продолжительности. В качестве наиболее важной причины были признаны инновации.

В частности, он, развивая идеи А. Маршалла о природе экономического равновесия, сформулировал его трехпорядковую схему: короткие циклы, повторяющиеся через 3–3,5 года; средние циклы конъюнктуры продолжительностью 7–11 лет; большие циклы («длинные волны») — 55–60 лет. Обработав экономические показатели наиболее развитых капиталистических стран (США, Великобритании, Франции и Германии) за продолжительный промежуток времени (с конца XVIII по 20-е гг. XX в.), Кондратьев эмпирически установил почти три полных длинных цикла средней продолжительностью в 55 лет каждый.

Анализ концепции больших циклов можно свести к следующему:

во-первых, основной причиной больших циклов является необходимость обновления постоянного (основного) капитала; а их материальной основой служит процесс воспроизводства капитальных благ, требующих длительного срока аккумуляции [3]. При накоплении капитала, достаточного для обновления технической основы производства и формирования нового уровня производительных сил, начинается волна подъема очередного большого цикла;

во-вторых, перед началом волны подъема каждого большого цикла происходят прогрессивные структурные сдвиги в хозяйственной жизни общества, которые выражаются в глубоких изменениях техники производства, условий денежного обращения и усилении роли новых стран в мировой экономике.

Эти процессы создают предпосылки для нового, скачкообразного, а не плавного подъема очередного большого цикла. Он повторяется вновь, но уже на совершенно новом уровне развития производительных сил.

Следует заметить, что скачкообразный характер подъема большого цикла определяется целым комплексом социально-экономических процессов, имеющих между собой внутренние взаимосвязи. К ним относятся, например, неравномерность НТП и процесса накопления капитала, скачкообразные изменения в технологической структуре производства и условиях денежного обращения, нарастание и ослабление общественно-политических процессов и процесса вовлечения новых стран в систему мирового хозяйства. Однако в современных условиях, по мере развития и возрастания влияния такого эндогенного фактора, как НТП, способствующего ускорению развития производительных сил, наметилась тенденция сокращения длинных волн.

Теоретически необходимость постоянных нововведений (инновационного предпринимательства) как средства преодоления экономических кризисов была обоснована Й. Шумпетером [4]. Он, исследуя кластеры инноваций как основных составляющих НТП, определяет их как эндогенный фактор по отношению к большим циклам экономической конъюнктуры, выступающим в качестве катализатора данного процесса, провоцируя его скачкообразный характер. Шумпетер предпринял попытку выявить движущие силы экономической динамики. Целью его исследований было построение теории так называемых циклов деловой активности — волнообразных чередований периодов относительного процветания и депрессии, которые впервые были обнаружены Н. Кондратьевым.

Основные положения инновационной теории Шумпетера можно свести к следующим:

- ◆ каждый цикл делился на две части: инновационную — создание и внедрение новых технологий, и имитационную — их распространение. В теории Кондратьева они соответствуют повышательным и понижательным стадиям цикла;
- ◆ следует различать понятия «экономический рост» и «экономическое развитие». Экономический рост — это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг со временем. Экономическое развитие — это, прежде всего, появление чего-то нового, неизвестного ранее, или, иначе говоря, инновация;
- ◆ в обществе, переживающем экономический рост, товары и деньги движутся навстречу друг другу по давно установившимся путям. По Шумпетеру такое движение — циркулярный поток экономической жизни. Однако экономическое развитие не может происходить непрерывно просто потому, что новые идеи появляются не каждый день. Инновация, а с ней и экономическое развитие, носит прерывистый характер. Именно прерывистым характером инновации Шумпетер объяснял экономический цикл;
- ◆ двигателем экономического развития как циклического процесса структурных изменений, рождающихся внутри экономики, является инновационная деятельность предпринимателя, которую следует рассматривать лишь при условиях цикличности и динамического соревнования старых товаров и технологий с новыми, приходящими им на смену;
- ◆ рынок — эволюционный процесс непрерывно сменяющих друг друга волн инноваций (процесс созидательного разрушения). Эффективность рыночной системы заключается в способности осуществлять динамические изменения в технологии и достигать динамического роста посредством таких изменений (а не в эффективном достижении статического оптимального равновесия). Это положение Й. Шумпетера согласуется с позицией Н. Кондратьева, согласно которой действительное изменение техники на основе новых изобретений будет происходить только тогда, когда появятся необходимые экономические условия для их применения.

Шумпетер соотносит инновации с волнами инвестиций и кондратьевскими циклами через кластеризацию нововведений, суть которой в следующем: после успешного внедрения некоторых инноваций, следующие уже с большей вероятностью могут появиться в той же самой или в смежной отрасли производства, т.е. происходит широкая диффузия инноваций. Однако объективные условия восприимчивости экономической среды к принятию базисных инноваций остаются без внимания.

Большой вклад в теорию экономического роста под влиянием научно-технических нововведений внес М. Калекки [1]. В соответствии с его концепцией, в границах цикла товарного обращения можно обеспечить постоянный экономический рост, однако импульсы, которые вызовут изменения в системе условий, могут «вывести» экономику из циклического развития и сделать ее в долгосрочной перспективе «скачкообразной». К таким импульсам относятся и инновации, которые стимулируют экономическое развитие, обеспечивают в долгосрочной перспективе сокращения продолжительности экономических спадов и удлиняют периоды подъемов.

Попытка увязать темпы экономического роста и цикличность с появлением базисных нововведений была предпринята Г. Меншем, суть концепции которого можно свести к следующим положениям:

- ❖ в результате появления базисных нововведений возникают новые предприятия, циклы развития которых оказываются в большой степени взаимосвязанными;
- ❖ когда базисные нововведения исчерпывают свой потенциал, возникает ситуация технологического пата, определяющая застой в экономическом развитии. Технологический пат приходится на фазу рецессии длинной волны. В стадии депрессии экономика оказывается структурно готовой для перехода к новым базисным нововведениям. Именно на данной стадии образуются кластеры базисных нововведений.

Концепция Г. Менша была в дальнейшем развита другими авторами. В частности, благодаря исследованиям К. Фримена и Дж. Кларка научный оборот были введены понятия стадийности (фаз) развития нововведений и их распространения (диффузии) как в отраслевом, так и в национальном (региональном) разрезе.

Обобщая исследования в рамках теории инновационного развития, можно с определенной долей уверенности говорить о том, что после Кондратьева и Шумпетера особых открытий в этой области сделано не было. Их последователи лишь дополняли и разъясняли отдельные моменты.

Тем не менее, можно особо выделить современную концепцию технологических укладов, которая, по сути, является продолжением теории длинных волн Кондратьева.

В рамках данной концепции технологический уклад (ТУ) определяется как совокупность сопряженных производств (взаимосвязанных технологических цепей), имеющих единый технический уровень и рассматриваемых как некая структурная подсистема экономической системы — альтернативная по отношению к таким подсистемам, как отрасли. Производства, входящие в один технологический уклад, вследствие их сопряженности развиваются синхронно: изменения в одном из элементов ТУ вызывают изменения в остальных. Смена доминирующих в экономике ТУ предопределяет неравномерный ход научно-технического прогресса.

Смена ТУ совпадает со сменой инновационных волн Шумпетера. Ведущие отрасли и виды деятельности, благодаря которым капитал имеет максимальный рост — составляют ядро ТУ, а технологические нововведения, благодаря которым возникло ядро, называются ключевыми факторами.

Каждому укладу присущи свои особенности социальной жизни общества, роль государства в управлении производством, страны-доминанты, их политика, перспективные научные направления и степень их значимости в производстве. Будущий технологический уклад зарождается в недрах текущего и вступает в силу, когда последний исчерпывает свою возможность и теряет эффективность по увеличению нормы прибыли.

Таким образом, инновационное развитие экономической системы — это объективный процесс становления, совершенствования и смены технологических укладов в результате научно-технического прогресса, который ускоряет обратные связи между инновациями и их использованием через механизм коммерциализации последних.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса / Пер. с англ. А. Михайловой и др.; Под ред. М.А.Сторчевого. СПб.: Экономическая школа; Омега-Л, 2008.
2. Кондорсэ Ж.А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума. М.: Соцэкгиз, 1936. С. 250.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. С. 390–391.
4. Шумпетер Й. Теория экономического роста. М.: Эксмо, 2007.

ОБЩЕСТВЕННО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РФ

КУЧИЕВА И.Х.,

старший преподаватель,
Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова,
e-mail: ir.kuchieva@yandex.ru

В статье рассматривается процесс институционализации и согласования социально-экономических интересов граждан и государства через институт общественно-государственного партнерства, который выступает неотъемлемой частью гражданского общества. Раскрываются различные подходы к понятию гражданского общества, обобщены теоретические и практические аспекты деятельности общественных и благотворительных организаций в РФ.

Ключевые слова: гражданское общество; общественно-государственное партнерство; институционализация экономических интересов.

This article discusses the process of institutionalization and coordination of socio-economic interests of citizens and the state through the institution of public-private partnership that acts as an integral part of civil society. Reveals different approaches to the concept of civil society, are summarized theoretical and practical aspects of social and charitable organizations in the Russian Federation.

Keywords: civil society; public-private partnership; the institutionalization of economic interests. institute for reconciliation of interests economic subjects.

Коды классификатора JEL: L32, L33, O18.

Модернизационный вектор развития общественно-государственного партнерства направлен на достижение максимально возможного уровня согласования общественных и частных интересов экономических субъектов. Степень согласования социально-экономических интересов экономических субъектов и их реализация через институт общественно-государственного партнерства формирует устойчивость социальной общности и конкурентность экономического развития страны.

В этой связи представляется необходимым рассмотрение общественно-государственного партнерства как одного из важнейших институциональных факторов формирования гражданского общества.

Общественно-государственное партнерство является основным институциональным фактором формирования гражданского общества как инструмент согласования общественных и частных интересов различных экономических субъектов, обладающих различными статусами и институциональной силой своих интересов, но вполне способных обеспечить достижение определенного баланса в их реализации. Общественно-государственное партнерство понимается как конструктивное и интегральное взаимодействие организаций различных секторов для решения общественно-значимых проблем, «выгодное» каждой из сторон в отдельности- населению территории, где оно реализуется, государству в целом. [6]

Функционирование государства в системе общественно-государственного партнерства предполагает делегированное управление общественными интересами через межсекторное взаимодействие с институтами гражданского общества [13]. Развитие общественно-государственного партнерства приводит к ограничению монопольного положения государства через институты межсекторного взаимодействия государства, фирм, домохозяйств для реализации общественно-значимых интересов экономических субъектов.

В специализированной экономической литературе существует большое разнообразие интерпретаций понятия «гражданское общество», которое обусловлено, с одной стороны, концептуально-методологическими различиями научных школ и подходов, пытавшихся в разные исторические эпохи исследовать этот предмет, а с другой стороны, оно характеризовалось специфическими историческими формами реализации гражданского общества в рамках того или иного государства [12].

В этой связи следует отметить, существуют разные определения понятия гражданского общества, например, как совокупности свободных ассоциаций граждан (и многообразных связей между ними), уважающих и соблюдающих

законы государства (которое, в свою очередь, уважает права человека), но не позволяющих вмешиваться в свою ежедневную деятельность никаким государственным чиновникам [9]; как система внесударственных общественных отношений и институтов, дающая возможность человеку реализовать его гражданские права и выражающая разнообразные потребности, интересы и ценности членов общества»; [2] или в виде совокупности горизонтальных институциональных связей, автономных от государства институтов и объединений, создаваемых свободными и ответственными индивидами для защиты своих интересов [10].

В другом определении, гражданское общество понимается как система самоорганизующихся медиаторных (посреднических) институциональных групп, относительно независимых от государственных и внесударственных единиц производства (фирм, семей), способных на осуществление коллективных акций по защите и достижению собственных интересов, не стремясь при этом подменять ни государственные структуры, ни частных производителей или принимать на себя функции по управлению обществом в целом, но согласных действовать в рамках уже сложившихся гражданских или правовых норм [11].

Потребность развития гражданского общества в России объясняется его функциями и ролью в процессе общественной институционализации экономических интересов домохозяйств и демократической направленностью данного процесса, при котором достигается полноценное развитие человеческой личности, соблюдаются права человека, а верховенство закона выступает его основной характеристикой [14]. Кроме того, общественные организации занимаются формированием общественного мнения, доводят мнение простых граждан до сведения представителей власти, предлагают альтернативные методы развития того или иного политического решения, стимулируют участие общественности в принятии решений и способствуют становлению новых способов общественного участия, а также проводят мониторинг деятельности государственных структур и воспитывают новые поколения общественных и политических лидеров [5].

Понятие гражданского общества часто ассоциируется с понятием третьего сектора, который можно определить с точки зрения самоорганизации населения НКО [8]. Отличительным признаком НКО является некоммерческая целевая направленность деятельности, выражающаяся в том, что их функционирование не направлено на получение прибыли и ее распределение среди участников НКО. Следующий отличительный признак связан с тем, что имущество этих организаций не находится в государственной или муниципальной собственности. Кроме того, организации НКО по управленческому признаку могут использовать бизнес-модели и технологии для своего функционирования (франчайзинговую модель благотворительности, маркетинговые технологии и PR, целевые фонды и т.д.), что позволяет им реализовать свои социальные цели функционирования, обеспечивая взаимодействие различных экономических субъектов. В результате третий сектор НКО как сектор социального предпринимательства выполняет системообразующую функцию в развитом гражданском обществе.

Сильное гражданское общество — это общество, базирующееся на принципах плюрализма, способное объединить широкие слои населения, институционализируя на демократической основе социально-экономические интересы граждан.

По мнению Даниловой И.А. «гражданское общество помимо поддержания прерогативы функций верховенства закона выполняет множество демократических функций» [1]. формируя альтернативные пути реализации интересов граждан, оставаясь в рамках законности и демократии, уравнивая силу граждан как институциональных субъектов в решении общественно-значимых задач. С этих позиций существенными функциями гражданского общества являются [3]:

- ✓ самоорганизация и самоуправление граждан на основе сложившихся институциональных форм регулирования поведения экономических субъектов;
- ✓ информационно-интегрированная функция согласования различных интересов граждан, выработка общественного мнения по поддержанию общего курса развития страны, горизонтальная интегрированность общества, в отличие от государственной «вертикали власти» взаимодействия экономических субъектов;
- ✓ формирование гражданской идентичности, механизмов медиации как средства согласования интересов и урегулирования конфликтов в качестве инструментов достижения согласия и стабильности в обществе.

Таким образом, отсутствие в экономической литературе единства в понимании базовых характеристик категории «гражданское общество» и его свойств, функций, а также направлений его целевого институционального назначения, породили разнообразие трактовок и гносеологических оснований его существования:

- ✓ гражданское общество как ассоциации граждан, уважающих верховенство закона, но противостоящих государству;
- ✓ гражданское общество как частная сфера граждан, отличная от государственной и публично-общественной сфер;
- ✓ гражданское общество как система медиаторных институтов, независимых от государственных, частных и общественных организаций;
- ✓ гражданское общество — сфера действия НКО и третьего сектора, в отличие от первого сектора (государственного) и второго сектора (частный бизнес);
- ✓ гражданское общество как общественная сфера деятельности индивидов в отличие от государственной сферы.

На Западе структуры гражданского общества были основаны на инициативе граждан «снизу», как результат демократических завоеваний общественности и поэтому позиционируются как общественно-государственные институты. В России, учитывая исторически сложившееся доминирование государства над обществом, формирование НКО проходит при существенной поддержке государственной власти и в определенной мере может трактоваться как государственно-общественное партнерство.

В Российской Федерации процесс развития институциональных форм взаимодействия институтов гражданского общества и государства прошел свою первоначальную стадию формирования. Хотя в РФ и создана правовая база взаимодействия общественных и государственных институтов, но она требует своего совершенствования и развития в целях раскрытия демократического и социального потенциала институтов гражданского общества и инструментов их реализации.

Модернизационная составляющая общественно-государственного партнерства связана с развитием социального предпринимательства, через деятельность благотворительных фондов и организаций. Благотворительные организации берут на себя задачи нахождения и аккумулирования благотворительных ресурсов, поиска конечного благополучателя, осуществления необходимой трансформации полученных средств, объекта благотворительной деятельности. Развитие общественного благотворительного сектора в России остается еще не совсем развитым и полнофункциональным, как в других зарубежных странах. В российской экономике функционируют значительное количество российских и зарубежных благотворительных фондов и организаций (табл. 1) (На основе данных Минюста России), общий ежегодный объем пожертвований в России достигает 1,5 млрд долл. [4]. Однако это значительно меньше, чем значения аналогичного показателя в США, который составляет 11,43 млрд долл.

Таблица 1

Число благотворительных общественных объединений и организаций, зарегистрированных в Российской Федерации, на 1 января 2009 г.

Всего зарегистрировано	
Благотворительные общественные организации	1700
Благотворительные общественные движения	3
Благотворительные общественные фонды	2720
Благотворительные общественные учреждения	1
Благотворительные фонды	4571

Кроме того, по данным опросов общественного мнения 55% россиян вообще ничего не знают о деятельности благотворительных организаций в России, тем не менее более 50% готовы заниматься благотворительной деятельностью [7]. Необходимо отметить, что по данным опросов ВЦИОМ россияне наиболее склонны думать, что благотворительность должна быть делом каждого человека (63%), а не только людей состоятельных (33%), кроме того, граждане страны полагают, что благотворительная деятельность должна быть анонимной (56%), причем наиболее приоритетными направлениями благотворительной деятельности (43%), первостепенными являются острые социальные проблемы, а 50% заявляли, что благотворитель сам должен выбирать, на что тратить деньги, теперь так думают и 50% соответственно. Кроме того, только 33% опрошенных говорят о необходимости моральной поддержки людей, занимающихся благотворительностью, и только 18% наших сограждан полагают, что государству следует материально поощрять благотворителей.

Как показали исследования, россияне, сохраняют приверженность многим демократическим ценностям как для страны в целом, так и для собственной жизни (это выборность органов власти, свобода слова и печати и т.п.) В то же время неразвитость институтов гражданского общества формирует критическое отношение россиян к воплощению идей демократии на «российской почве», все более углубляющийся разрыв между установками на необходимость демократии и трудностями ее практического воплощения в реальной действительности. Так, в настоящее время только 18,8% россиян считают современную Россию демократическим государством, тогда как большинство (54,3%) убеждены в обратном.

Таким образом, развитие устойчивых форм общественно-государственного партнерства позволяет найти направления совершенствования институтов согласования общегосударственных экономических интересов с индивидуальными и региональными интересами с тем, чтобы изменить направленность экономических интересов по пути увеличения продуктивности.

В целом можно сделать вывод о том, что взаимодействие российских институтов гражданского общества и государства является не столь эффективным как в других зарубежных странах, обладающих развитыми инструментами и институтами фандрайзинга, нацеленными на аккумулирование финансовых средств из различных источников и целевое использование на социальные проекты.

Разбалансированность процессов институционализации социально-экономических интересов индивидов по иерархическим уровням и направленности, отсутствие действенных коммуникативных «площадок» конструктивного диалога между гражданским обществом, государством и бизнесом актуализирует поиск новых организационных форм развития «третьего сектора» экономики, выполняющего функции социального посредника между государственными и рыночными элементами институциональной среды с целью снижения конфликтности, уровня неравенства и неравномерности социально-экономического развития российского общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данилова И.П. Социально-философский анализ роли институтов демократии в обеспечении устойчивости гражданского общества: Дисс. ... канд. фил. наук: наук: 09.00.11. Томск, 2009.
2. Зотова З.М. Власть и общество: проблемы взаимодействия / Под ред. С.А.Попова. М.: ИКФ «Омега-Л», 2001. С. 193.

3. Красин Ю.А. Государство и гражданское общество: отношения оппонирования — партнерства. // Власть и общество: региональный аспект взаимодействия. Екатеринбург, 2005. С. 35.
4. Лукацкий М.А. Благотворительность: за и против // Образование и общество. 2005. № 5. С. 100–103.
5. Мамут Л.С. Гражданское общество и государство: проблема соотношения // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 98.
6. Никовская Л.И. Самоопределение государства и гражданского общества: от конфронтации к партнерству // Социальные конфликты в контексте процессов глобализации и регионализации. М.: ЛЕНАПД, 2005. С. 344–364.
7. Опрос ВЦИОМ Пресс-выпуск № 1194 «Благотворительность без «гламура» и лишних денег // <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=11689>.
8. Пирожкова Н.А., Макальская М.Л. Некоммерческие организации в России. Дело и сервис, 2008. 154 с.
9. Сунгуров А.О. Становление гражданского общества в Санкт-Петербурге и России // Общественные науки и современность. 1997. № 3. С. 55–64.
10. Холодковский К. Развивается ли гражданское общество в России? // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 4. С. 128–133.
11. Шмиттер Ф. Размышления о гражданском обществе и консолидации демократии // ПОЛИС. 1999. № 5. С. 17–27
12. Якимец В.Н. Межсекторное общественно-государственное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы. М.: Эдиториал УРСС, 2004.
13. Якимец В.Н. Сотрудничество некоммерческих организаций и государства в социальной сфере: нормы, механизмы и конфликты // Социальные конфликты в контексте процессов глобализации и регионализации. М.: ЛЕНАНД, 2005. С. 364–386.
14. Ялалов И.И. Гражданское общество и современное российское государство (Политико-правовое исследование): Дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. Уфа, 2002. С. 7.

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

КРИВОРОТОВА Н.Ф.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ставропольский институт кооперации (филиал) БУКЭП, г. Ставрополь,
e-mail: Nataliyj@yandex.ru

В статье рассматривается инструментарий денежно-кредитной политики в условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития. Для применения бюджетно-налоговых методов регулирования более высокой степени нет необходимости, а для сохранения стабильности государству следует осуществлять постоянный мониторинг посредством рычагов денежно-кредитной политики в рамках единой экономической политики, учитывающей современный характер российской экономики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика; валютный курс; ценовое регулирование; налоговое регулирование.

The tool of monetary policy is examined in the conditions of passing of the Russian economy to the innovative way of development in the article. There is no necessity for application of budget-taxation methods of regulation of higher degree, but for preservation of stability the state must exercise perpetual monitoring by control levers of monetary-credit policy within the limits of general economic policy, taking into consideration character of Russian economy.

Keywords: monetary and credit policy; the rate of exchange; tax regulation; effect of tax regulation on the creation of synergies in the economy.

Коды классификатора JEL: E52, E63, O23.

В настоящее время проблема эффективной денежно-кредитной политики приобрела особую актуальность, поскольку от ее решения зависит будущее мировой экономики. Кризисное состояние российской экономики, в котором она находилась с самого начала трансформационных преобразований, в значительной степени было обусловлено ошибками и полумерами денежных властей в области денежно-кредитной политики (классический монетаристский инструментарий регулирования денежной массы применяется в условиях неразвитой финансовой системы и трансмиссионного механизма). В современных экономических условиях трансформационный процесс со свойственным ему кризисом не только затянулся, но и перешел в качественно иное русло, попав в зависимость от внешнеконъюнктурных и внешнеэкономических условий. В этих условиях необходима четкая и комплексная программа мер, направленных на придание современной экономике качества роста и прежде всего в ее реальном секторе.

Существующие подходы повышения эффективности денежно-кредитной политики являются предметом больших споров, поскольку сама кредитно-денежная политика наряду с положительными сторонами имеет и недостатки. Большинство экономистов рассматривают её в качестве неотъемлемой части стабилизационной политики государства [2]. Об этом свидетельствуют достоинства денежно-кредитной политики, к которым относятся:

1. Гибкость и быстрота. По сравнению с фискальной, денежно-кредитная политика может быстро меняться. Применение соответствующей фискальной политики может надолго отложиться из-за обсуждений и утверждения ее в парламенте. Иначе дело обстоит с денежно-кредитной политикой. Центральный банк ежедневно принимает решения об операциях на открытом рынке и других инструментах и тем самым влияет на предложение денег и процентные ставки;

2. Независимость от политического давления. Данное положение позволяет центральному банку легче, чем правительству принимать непопулярные мероприятия, которые необходимы для оздоровления экономики в долгосрочном периоде. Кроме того, денежно-кредитная политика мягче и консервативнее в политическом отношении, чем фискальная политика. Изменения в государственных расходах непосредственно влияют на распределение ресурсов, а налоговые изменения могут иметь и политические последствия. Денежно-кредитная политика действует тоньше и поэтому представляется более приемлемой в политическом отношении.

Однако денежно-кредитная политика имеет определенные недостатки, поэтому ее применение в реальной действительности сталкивается с рядом сложностей. К этим недостаткам относятся следующие:

Циклическая асимметрия. Политика дорогих денег, если проводить ее достаточно энергично, действительно способна понизить резервы коммерческих банков до точки, в которой банки вынуждены ограничить объем кредитов. Это означает ограничение предложения денег. Но проведение политики дешевых денег сталкивается с проблемой, когда обеспечение банков необходимыми резервами, т.е. источником предоставления ссуд, не будет автоматически гарантировать, что банки действительно выдадут ссуды и предложение денег возрастет. Если коммерческие банки по тем или иным причинам не желают предоставлять кредит, усилия центрального банка по проведению политики дешевых денег окажутся малоэффективными. Кроме того, население может решить не брать избыточные резервы в ссуду и тем самым также свести на нет усилия центрального банка. Это явление получило название циклической асимметрии, что является серьезной помехой денежно-кредитной политики во время депрессии. В нормальные периоды развития экономики повышение уровня избыточных резервов практически всегда ведет к предоставлению дополнительных кредитов и увеличению денежного предложения [3];

Изменение скорости обращения денег. Исходя из количественной теории денег общие расходы могут рассматриваться как денежное предложение, умноженное на скорость обращения денег, т.е. на такое число раз, которое одна денежная единица тратится на товары и услуги в течение года. Кейнсианцы считают, что скорость обращения денег имеет тенденцию меняться в направлении, противоположном предложению денег, тем самым тормозя изменения предложения денег. Иначе говоря, во время инфляции, когда предложение денег ограничивается политикой центрального банка, скорость обращения денег склонна к возрастанию. Когда принимаются меры для увеличения предложения денег в период спада, скорость обращения денег весьма вероятно упадет. Это объясняется воздействием на скорость обращения денег изменениями в спросе на деньги со стороны активов;

Влияние на инвестиции. Существуют сомнения относительно сильного влияния денежно-кредитной политики на инвестиции, т.к. сочетание относительно пологой кривой спроса на деньги и относительно крутой кривой спроса на инвестиции означает, что изменения денежного предложения не вызовут больших изменений инвестиций и ВВП. Кроме того, действие денежно-кредитной политики может осложниться в результате изменений расположения кривой спроса на инвестиции. Например, политика дорогих денег, направленная на повышение процентных ставок, может оказать слабое воздействие на инвестиции, если одновременно кривая спроса на инвестиции сместится вправо вследствие технологического прогресса, ожиданий в будущем более высоких цен на капитал. В таких условиях для эффективного сокращения совокупных расходов центральный банк должен поднять процентные ставки очень высоко. И наоборот, экономический спад может подорвать доверие к предпринимательской деятельности, сместив кривую спроса на инвестиции влево, тем самым сведя на нет политику дешевых денег.

Использование рычагов денежно-кредитной политики отличается в зависимости от того, какой установлен режим валютных курсов — фиксированный или плавающий [4]. Пусть, например, в данной стране снижаются процентные ставки относительно уровня других стран. Тогда капиталы начинают утекать из страны. Однако само по себе это не может означать никаких серьезных изменений в денежной массе. Владельцы ценных бумаг или валюты этого государства будут продавать свои активы на рынке в обмен на национальные денежные единицы. Причем не всегда может иметь место и географическое перемещение денег, поскольку они могут лишь менять владельцев, даже не выходя за пределы государства. До тех пор пока в эти операции не включается центральный банк, денежная масса остается неизменной.

Указанные взаимосвязи носят комплексный характер, и они ещё более усиливаются в результате глобализации, возникновения условий всемирного рынка, а также появлением и развитием информационных технологий. В этих динамично изменяющихся условиях стратегически важным коммуникационным каналом, передаточным механизмом, делающим возможным беспрепятственное движение денежных потоков и проведение финансовых операций, является кредитно-денежная система. Эта система имеет важнейшие точки сопряжения со всеми аспектами деятельности государства и охватывает широкий спектр экономических отношений.

Политика сокращения государственной задолженности, бюджетных ограничений, предполагающих снижение бюджетных дефицитов, сокращение темпов роста государственных расходов, проведение налоговых реформ в целях уменьшения налогового давления на реальный сектор экономики обуславливают тенденцию к снижению возможностей использования инструментов бюджетной политики в пользу ДКП, которая, являясь частью общегосударственной экономической политики, должна быть «вписана» в общую цель развития национальной экономики и способствовать достижению макроэкономического равновесия с учетом ее социальной направленности.

В условиях преобладания принципа институционализации деньги из простого «колеса обращения», «невидимой руки» и «хитроумного средства обмена», каковыми они являлись для классиков политической экономии, превратились в специальное средство исполнения решений органов государственной власти, что свидетельствует о преобладании принципа планомерности в современной экономике, который означает, что движение денежных потоков по различным направлениям осуществляется в соответствии с заранее выбранными и определенными той или иной необходимостью целями, и определяет значительное расширение денежного оборота сферы государственных финансов, в том числе по следующим причинам: обязанность государства финансировать социальную инфраструктуру и обеспечивать поддержку незащищенных групп населения, функции, связанные с обеспечением обороноспособности и защитой окружающей среды.

В новых условиях трансформация сбережений в реальные инвестиции через банковскую сферу — основное условие расширенного воспроизводства; однако сейчас эта трансформация осуществляется слабо, поэтому можно сказать, что реформированная банковская система не выполняет свою главную задачу: аккумуляцию свободных де-

нежных ресурсов, имеющих в обществе, и трансформацию их в инвестиции, — а работает как антипод нормальной банковской системы (создание надежных каналов денежного обращения, обслуживание хозяйственного оборота, трансформацию сбережений в ссудный капитал и перераспределение его между отраслями экономики, стимулирование накоплений), создавая для себя новые, высокодоходные и надежные финансовые инструменты, все более замыкая движение денежных потоков внутри себя (при попустительстве Банка России), обескровливая реальный сектор, который не рассматривается в качестве выгодной сферы банковской активности [1].

Для превращения денег в инвестиции с помощью банковской системы необходимо организовать два канала денежного предложения: первый — привлечение аккумулированных сбережений в депозиты банков развития и их размещение в приоритетных направлениях экономики; второй — кредитования банков развития (или любых других коммерческих банков, кредитующих реальный сектор) посредством механизма рефинансирования ЦБ, а также посредством кредитного механизма, путем антиципации будущего дохода, за счет вовлечения в оборот тех стоимостей, которые были созданы природой и обществом, но которые находились в недвижимом состоянии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрюшин С.А., Кузнецова В.П. Приоритеты денежно-кредитной политики в новых условиях // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 15–21
2. Макконелл К.Р., Брю Л.С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика. Ростов-н/Д: Феникс, 2008.
4. Мищенко С.В. Мировой опыт организации наличного денежного обращения // Финансы и кредит. 2011. № 21. С. 9–18.

ВЛИЯНИЕ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО МАРКЕТИНГА НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРПОРАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»)

АНДРЕЕВА Л.Ю.,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: andreevalarisa@mail.ru;

ВАСИЛЕНКО М.А.,

аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: andreevalarisa@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы, связанные с поиском инструментов обеспечения конкурентоспособного развития крупных отраслевых компаний на основе реализации стратегии опережающего маркетинга. Данная стратегия ориентирована на инновационное развитие, освоение новых рыночных сегментов, направленных на повышение транспортной подвижности населения и снятия инфраструктурных ограничений развития железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: системы опережающего маркетинга; конкурентоспособность; конкурентные преимущества; сетевые коммуникации; инструменты сегментирования рынка; организационная культура.

The article considers some questions connected with search of instruments of maintenance of large branch companies' competitive development on the basis of realization of a strategy of advanced marketing. This strategy is oriented on innovative development, mastering of new market segments, which are directed on increase of transport mobility of the population and removal of infrastructural restrictions of railway transport development.

Keywords: system of advanced marketing; competitiveness; competitive advantages; network communications; instruments of market segmentation; organizational culture.

Коды классификатора JEL: M31, L92.

Управление конкурентоспособностью компании позволяет значительно снизить степень неопределенности развития фирмы, повысить ее рыночную устойчивость, обеспечить потенциал стабильного развития. Управление конкурентоспособностью представляет собой управление процессом формирования, поддержания конкурентных преимуществ и преодоления конкурентных слабостей. Основная цель управления конкурентоспособностью отраслевых корпораций — создание конкурентных преимуществ.

Конкурентоспособность компании — это динамичное свойство, обусловленное высокой степенью изменчивости внешней конкурентной среды. Это объясняет специфичный характер управления этим свойством корпораций инновационного типа. Управление конкурентоспособностью компании во многом носит тактический характер. Важно выделить роль стратегического управления в процессе формирования конкурентоспособности отраслевых компаний инновационного типа. Однако временной горизонт стратегического управления конкурентоспособностью таких компаний не может быть слишком большим в отличие от стратегического управления фирмой вообще.

Обусловлено это сложностью составления обоснованных прогнозов развития конкурентной среды таких компаний. Именно в связи с этим особую актуальность приобретает опережающий маркетинг, позволяющий расширить период стратегического планирования конкурентоспособности. Стратегическое управление конкурентоспособностью отраслевых корпораций можно отнести к управлению на основе гибких и быстрых решений, обеспеченных стратегической маркетинговой информацией.

Обусловлено это тем, что внешняя конкурентная среда является крайне изменчивой и труднопредсказуемой, поскольку действия и мотивы субъектов рынка (потребителей, посредников, поставщиков и особенно конкурентов)

трудно предугадать. Стратегическое управление конкурентоспособностью — это стратегическое управление в реальном масштабе времени, так как изменения во внешнем конкурентном окружении происходят с такой частотой и порой так непредсказуемы, что требуют немедленной адекватной реакции, и крупным компаниям трудно найти время на переструктурирование своей стратегии обеспечения конкурентоспособности.

На современном этапе развития в транспортной сфере наметился ряд нерешенных системных проблем, заключающихся в отсутствии необходимой комплексности инструментария управления инновационно ориентированным развитием транспортной системы, и в усилении неравномерности в использовании производственных мощностей действующих инфраструктурных объектов. Совокупность указанных тенденций на фоне прогнозируемого роста спроса на рынке транспортных услуг создают угрозу экономическому росту отдельных регионов и ослабляют позиции России на мировом рынке транспортных услуг, что в условиях глобализации влечет за собой потерю конкурентоспособности страны на мировой арене.

Проблемы развития транспортной системы России, рассматриваемой в качестве важнейшей функциональной подсистемы системы управления экономикой страны или отдельного региона, в контексте поиска и принятия наиболее целесообразных решений на всех иерархических уровнях, являются на сегодняшний день первостепенными, что тесно сопряжено с выполняемой транспортом ролью как важнейшей инфраструктурной отрасли экономики, от эффективного функционирования которой зависит благосостояние населения и экономический рост всей национальной экономики.

В таких условиях актуальной становится разработка новых, адаптивных, главным образом, маркетинговых механизмов развития транспортной системы, а также использование маркетингового подхода при исследовании проблем развития инфраструктуры рынка транспортных услуг и формировании стратегических программ развития, предопределяющего изучение уровня адекватности инфраструктурного комплекса на рынке транспортных услуг и характера его реагирования на социально-экономические требования.

Маркетинговое обеспечение исследования проблемы развития инфраструктуры на рынке транспортных услуг в современных условиях развития позволит оперативно выявлять фактическое состояние транспортной системы и ее прогнозные значения, формировать подсистему стратегического маркетингового планирования, формирующую национальный уровень сервиса на рынке транспортных услуг.

Система опережающего маркетинга позволяет параллельно заниматься уточнением стратегии и решением возникающих стратегических задач в области формирования конкурентоспособности. Реакция стратегического управления конкурентоспособностью отраслевых компаний на внешние изменения носит двойственный характер: долгосрочный и оперативный одновременно. Долговременная реакция закладывается в стратегические планы формирования конкурентоспособности компании, оперативная же реализуется вне стратегического планового цикла в реальном режиме времени.

Стратегия опережающего маркетинга ОАО «Российские железные дороги», отражающая интегральную характеристику выбора системы целей, сетевых возможностей, обеспечивающих конкурентоспособность развития на основе реализации системы мероприятий, ориентированных на построение высокотехнологичного холдинга, способного обеспечивать возрастающие транспортные потребности экономики страны с одновременным повышением качества услуг, выступает основой конкурентной стратегии рыночного позиционирования отраслевых корпораций; инструментами стратегии опережающего маркетинга являются: консолидация интеллектуального, организационного и человеческого капитала, развитие технологического и инновационного потенциала, расширение предложения новых продуктов и услуг потребителям, освоение новых сегментов рынка и рыночных ниш.

Комплексная характеристика понятий «опережающий маркетинг» включает следующие элементы: внутрикорпоративные, сетевые, внешние коммуникации, разработку новых инструментов сопровождения инвестиционных проектов и сегментирования рынка, организационную культуру, инвестиционные технологии взаимодействия с контрагентами, интеллектуальный капитал, социальные инновации, интеграция которых в едином институциональном механизме позволяет обеспечить реализацию конкурентоспособной стратегии развития отраслевых корпораций за счет увеличения качества предоставляемых услуг, привлечения дополнительных ресурсов, расширения организационного капитала, обеспечивающего конструирование конкурентной маркетинговой стратегии.

Маркетинговые технологии управления инновационно-инвестиционной стратегией (модернизация производства, использование инструментов инновационного развития, социальных инноваций, социального проектирования, комплексного обслуживания клиентов) в комплексе опережающего маркетинга выступают основой формирования новых рыночных ниш и целевого рынка корпорации ОАО «Российские железные дороги», являются рекламой качества, оперативности, доступности транспортных и сопутствующих услуг; обеспечивают гибкую трансформацию потенциальной стоимости нематериальных активов в материальную стоимость на основе комплексного взаимодействия с организационным и человеческим капиталом.

В условиях формирующейся инновационно ориентированной модели экономики в странах догоняющего развития крупные компании определяют стратегию перспективной маркетинговой деятельности в материальных терминах, делая акцент на продуктах или услугах или на используемой технологии. Проблема заключается в том, что такие изложения могут приводить к медленной реакции на изменения технологии или покупательского спроса.

Для увеличения объемов перевозок посредством привлечения клиентов необходимо освоение современных передовых технологий конкурентоспособных компаний, их маркетинговых стратегий и взаимоотношений с клиентами и контрагентами. В условиях сервисной экономики эта потребность удовлетворяется такими формами инновационно ориентированной деятельности, как сегментирование рынка и франчайзинг [2, с. 41].

Традиционно на железных дорогах применялся массовый (недифференцированный) маркетинговый подход к рынку транспортных услуг в грузовых перевозках, при котором усилия концентрируются не на отличиях, а на общем в нуждах клиентов; используются методы массового распределения.

При этом экономятся средства на производстве за счет однотипности операций и отсутствия затрат на поддержание дифференцированного качества перевозок, а также на рекламе и продвижении. Вместе с тем, массовый маркетинг оправдан только при высокой однородности рынка. На неоднородном рынке транспортных услуг, особенно если конкуренты используют дифференцированный или концентрированный маркетинг, массовый подход приводит к переключению дорогостоящих, высокоприбыльных и в то же время требующих индивидуального подхода сегментов рынка грузоперевозок на другие виды транспорта. Повышение объемов перевозок на железных дорогах может быть достигнуто только за счет применения дифференцированного подхода в реализации маркетинга на основе сегментирования рынка.

Сегментирование рынка — это деятельность по классификации потребителей в соответствии с особенностями их спроса. Сегментирование основано на использовании различных критериев, при которых потребители делятся на группы, в зависимости от объема и качества спроса на продукцию. Потребители в таких группах одинаково реагируют на маркетинговую деятельность продавца, т.е. предъявляют примерно одинаковые требования к товару с точки зрения качества, цены, функциональных возможностей [1, с. 59].

Сегментирование рынка — это классификация потребителей на группы, отличающиеся относительной однородностью спроса, вкусов и предпочтений. Сегмент рынка — часть рынка, которая должна эффективно обслуживаться предприятием. Цель сегментирования транспортного рынка — выявить наиболее важные для каждой группы потребности в транспортных услугах и сориентировать свою политику на удовлетворении спроса с целью повышения прибыльности транспортного предприятия.

Сегментирование транспортного рынка позволяет:

- ❖ уточнить (скорректировать) потенциальную емкость рынка, облегчить составление прогноза сбыта продуктов и услуг;
- ❖ определить профиль наиболее вероятного потребителя данного продукта, показать особенности профиля потребителя на различных сегментах рынка, понять, какие из характеристик потребителя являются устойчивыми и, следовательно, более значимыми для прогнозирования нужд и запросов потребителей;
- ❖ выявить, как следует изменить параметры продукции и услуг (качество, цену, уровень сервиса) при их реализации на различных сегментах рынка;
- ❖ выяснить, какие изменения нужно внести в рекламу, построение сбытовой сети, стратегию маркетинга компании при работе с различными группами потребителей;

Объектами сегментирования рынка грузоперевозок являются:

- ◆ группы потребителей (грузоотправители, грузополучатели);
- ◆ группы транспортных услуг различных характеристик;
- ◆ предприятия-конкуренты и конкурентные виды транспорта.

Сегментирование транспортного рынка по группам потребителей — группировка грузоотправителей и грузополучателей по признакам, которые определяют мотивы их поведения на рынке.

Сегментирование по конкурентам — группировка конкурентов на основании конкурентоспособности их товаров (услуг) на рынке.

Для железнодорожного транспорта актуальны все перечисленные виды сегментирования, и все они должны применяться. Первоочередным для транспортного рынка является сегментирование по группам потребителей, которое следует производить с целью: общего анализа рынка перевозок и выявления основных тенденций его развития; определения возможностей увеличения объемов перевозок; выявления основных причин увеличения или снижения объемов перевозок по каждой группе грузоотправителей; разработки предложений по увеличению объемов перевозок и доходов; определение необходимого технического развития станций, узлов, перегонов; изучение возможности повышения доходов от оказания дополнительных услуг.

Сегментирование рынка по продукту означает выделение групп клиентов в зависимости от их потребностей и отношения к предлагаемым товарам или услугам. Сегментирование используют с целью детального изучения рынка транспортных услуг в случаях, когда уже реализованы все мероприятия по привлечению объемов перевозок и доходов, разработанные на основе сегментации по потребителям. Сегментирование рынка по продукту соответствует концепции опережающего маркетинга и включает предложение комплекса дополнительных услуг или повышенного уровня сервиса.

Для транспортной корпорации сегментирование по продукту как часть маркетинговой стратегии осуществляется по следующим признакам:

- ◆ качество предоставляемых транспортных услуг (требуется обычное качество или повышенное — сокращение сроков доставки, жесткий график перевозок, повышенный уровень сервиса и т.д.);
- ◆ величина партии груза;
- ◆ необходимость получения дополнительных услуг (таможенных, информационных, экспедирования, сопровождения, охраны и т.д.);
- ◆ необходимые льготы;
- ◆ удовлетворение существующим уровнем тарифов на основные и дополнительные услуги, необходимость скидок или возможность надбавок.

Сегментирование рынка по конкурентам производится в сочетании с другими видами сегментирования. Для реализации этого подхода в стратегии опережающего маркетинга целесообразно применять метод функциональных карт, специально адаптированный к железнодорожному транспорту.

Метод функциональных карт (двойного сегментирования) состоит в следующем: выделяются сегменты рынка по группам потребителей и затем происходит их сопоставление с другими различными значениями факторов (функциональных, технических параметров продукции), которые выбираются для анализа, также определяются параметры, которые более всего подходят для выделенной группы потребителей. Результатом данного анализа является оформление отчета в виде матрицы: по строкам определяется значение фактора, сегменты рынка по потребителям — по столбцам.

Сегментирование рынка по конкурентам применяется с целью маркетингового позиционирования железнодорожного транспорта на рынке грузоперевозок. Позиционирование — комплекс маркетинговых элементов, с помощью которых потребителям доказывают, что данная продукция создана специально для них, наиболее для них подходит.

Традиционно железнодорожный транспорт был ориентирован на перевозку массовых грузов на большие расстояния. В условиях развития стоимостной концепции необходимо активизировать маркетинговую деятельность на сегментах высокодоходных перевозок, в т.ч. перевозок небольших партий дорогостоящих грузов на относительно короткие расстояния.

Необходимо отметить, что Министерством Путей Сообщения России проводится целенаправленная работа по внедрению системы опережающего маркетинга, особенно в части организации грузовых перевозок. Это выразилось, прежде всего, в создании «Системы Фирменного Транспортного Обслуживания» (СФТО) грузовладельцев, отделов и территориальных агентств маркетинга в различных структурах, в т.ч. по пассажирским перевозкам [5, с. 67].

В ряде случаев высказывается мнение, что жесткость государственного регулирования тарифами и неэластичность спроса на перевозки массовых топливно-сырьевых и промышленных грузов ограничивают использование маркетинговых принципов организации продаж транспортных услуг железных дорог. Очевидно, по этой причине в Системе Фирменного Транспортного Обслуживания использовалась в основном только первая функция маркетинга — изучение и мониторинг спроса на грузовые перевозки.

Выделим основные функции опережающего маркетинга на транспорте:

- комплексное изучение товарного и транспортного рынков и определение платежеспособного спроса потребителей на новые продукты и услуги;
- планирование перевозок и разработка клиентоориентированной стратегии обслуживания по объему и качеству транспортных услуг;
- анализ транспортных издержек и затрат по внедрению инновационных продуктов и услуг и формирование взвешенной тарифной политики с учетом платежеспособного потребительского спроса и цен конкурентов;
- организация продвижения, формирования дополнительного спроса и коммуникационной политики по стимулированию приобретения высококачественных инновационных продуктов и рекламе транспортных услуг.

Все эти функции опережающего маркетинга могут и должны в полной мере реализовываться в системе реформируемого железнодорожного транспорта. Идет создание новой для отрасли маркетинговой структуры по управлению фондовым рынком, акционерным капиталом и недвижимостью.

Наиболее важная задача — определение задач, технологий и инструментов работы маркетинговых структур, механизмов их взаимодействия с причастными службами, партнерами и конкурентами. Следует отметить, что в корпорации уже разработаны и утверждены соответствующие положения, технологии и методики по выполнению маркетинговых исследований по видам деятельности с учетом специфики работы железных дорог России.

Опережающий маркетинг — это система создания наиболее благоприятных условий производства и реализации продукции на основе комплексного изучения рынка, планирования и прогнозирования деятельности корпорации, направленной на сетевое взаимодействие с контрагентами.

Исследователи отмечают, что непосредственная продажа товаров и услуг осуществляется не только через Центр Системы Фирменного Транспортного Обслуживания (СФТО), но и через другие сбытовые каналы производителем или с помощью оптовых и розничных посредников [4, с. 42].

Центр СФТО сосредотачивает свои усилия на комплексном анализе товарного и транспортного рынков, формировании прогнозных оценок и направлений их развития, разработке предложений по повышению качества транспортного обслуживания с учетом выявленных интересов клиентов, эффективной и стимулирующей ценовой политике для привлечения дополнительных объемов перевозок и доходов на конкурентном транспортном рынке. Маркетинговая деятельность в условиях снижения платежеспособного спроса на перевозки является одной из ведущих в организации текущей перевозочной и экономической сфер российских железных дорог.

Особое значение в посткризисной экономике приобрела система стратегического маркетинга, которая на основе стратегического планирования и долговременного предвидения вырабатывает экономическую, техническую, стратегическую политику по развитию главного вида транспорта России, обеспечивающую экономическую и национальную безопасность страны, баланс интересов субъектов транспортного рынка, клиентов и общества.

В современных условиях в ОАО «РЖД» активизированы рекламная деятельность, коммуникационная политика и взаимодействие со средствами массовой информации, чему способствует создание маркетинговых структур, подбор и обучение специалистов, которые проходят стажировку в корпоративном университете и получают дополнительное образование в вузах, в том числе, проходят послевузовскую подготовку.

Инновационно-инвестиционная стратегия корпорации как продуцент опережающего маркетинга, интегрирующего стратегии удержания конкурентных преимуществ на рынке, включающих продвижение на рынок инновационных продуктов, применение качественных систем обслуживания клиентов, комплексной методики оценки каналов сбыта, поиск новых инвестиционных инструментов, привлечение стратегических партнеров, реализуется на основе капитализации нематериальных активов, развития маркетинговых технологий, направленных на привлечение инвесторов и клиентов.

Работа по формализации стратегии опережающего маркетинга является основой создания сбалансированной системы показателей (ССП) крупных компаний инновационного типа. В качестве языка отображения стратегии опережающего маркетинга выступают стратегические карты. При этом, наиболее сложной и часто корректируемой частью маркетингового проекта становится составление таких карт, согласование и утверждение стратегических карт — это процесс разработки долгосрочной стратегии развития компании на основе опережающего маркетингового управления.

В условиях глобализации рынок конкурентных услуг отличается не только стремительностью реагирования компаний-конкурентов, моделью сложных инструментов перестройки системы взаимодействия с внешней средой, но и разработкой и реализацией различных новых стратегий маркетингового управления. Для сохранения конкурентоспособного положения на рынке важно не только разрабатывать, но и комплексно оценивать эти стратегии высокой степени изменчивости глобального рынка и расширения возможности клиентского выбора на рынке высококонкурентных услуг, где действуют глобальные конкуренты, глобальные сетевые операторы.

Несмотря на общую адаптацию транспорта к рыночным условиям, состояние транспортной отрасли и уровень развития транспортной инфраструктуры в настоящее время нельзя считать удовлетворительными. Системной проблемой в современных условиях является несоответствие между низким уровнем развития транспортной инфраструктуры, эффективностью и качеством функционирования и возрастающим спросом экономики и общества на транспортные услуги.

Выявленные в процессе маркетингового анализа негативные тенденции в развитии транспортной инфраструктуры создают угрозу ограничения экономического роста, реализации социальных программ и транспортной безопасности как страны в целом, так и регионов. Исходя из вышесказанного, для России с ее огромной территорией, большим разнообразием природно-климатических и экономико-географических условий, различным уровнем социально-экономического развития и специализации производства в отдельных регионах стратегической транспортной задачей сегодня видится преодоление организационной раздробленности транспортного комплекса.

В условиях рыночной конкуренции в качестве приоритетной сформировалась концепция интегрированной логистики, основанная на консолидации участников системы грузо- и товародвижения для обеспечения непрерывности грузо- и товародвижения, снижения совокупных издержек в дистрибуции при удовлетворении запросов клиентуры в качестве товаров и услуг, максимизации общего синергетического эффекта.

По мнению специалистов, маркетингово-логистический подход при исследовании развития транспортно-распределительных систем предполагает решение более широкого спектра задач, направленных на привлечение местными властями в регион крупных грузопотоков и реализацию схем государственно-частного партнерства [3, с. 17]. Решение данных задач должно строиться на основе анализа среды функционирования проектируемых транспортно-распределительных систем.

Новая маркетинговая стратегия инновационно ориентированных компаний реализуется как стратегия опережающего маркетингового управления, которая действует на опережение конкурентов.

В ходе реализации целей стратегического управления организационной культурой одной из наиболее важных задач корпорации ОАО «РЖД» как инновационно ориентированной компании является выстраивание и использование специального хозяйственного механизма, обеспечивающего надлежащее движение стратегического процесса. Сущность механизма стратегического управления представляется как система объективно обусловленных методов и функций стратегического управления на основе использования соответствующего набора взаимосвязанных и взаимодействующих экономических инструментов в сочетании с административными регуляторами хозяйственных процессов на различных структурных уровнях экономики.

Содержанием механизма стратегического управления является выбор эффективной модели организационной культуры и тех взаимообусловленных методов и функций стратегического управления, посредством которых запускается и поддерживается на необходимом уровне процесс создания и жизнеобеспечения этой модели в инновационно ориентированной компании.

Опережающий маркетинг обозначил приоритетность появления на рынке железнодорожных перевозок нового вида транспортно-логистических услуг — управления вагонным парком, находящимся в собственности фирм, для которых транспортный бизнес не является профильным видом деятельности. Операторов, которые не смогли адаптироваться к новым условиям, поглотили конкуренты. Согласно концепции опережающего маркетинга в современных условиях востребована «легкая модель» развития операторского бизнеса, когда значительная часть процессов будет передаваться на аутсорсинг специализированным структурам. В этой ситуации неизбежно появление компаний, которые предоставят новые виды сервисных услуг, например, управление парком, принадлежащим лизинговым компаниям.

Одной из главных функций опережающего маркетинга является не только умение использовать новые знания для введения инноваций, но это функция предвидения. Особенности опережающего маркетинга заключаются в том, что в концепции его развития наиболее важную роль играют инновационные инструменты и технологии освоения рынка.

В концепции опережающего маркетинга делается акцент не столько на построении стратегии, сколько на поиске новых возможностей обеспечения роста бизнеса на основе инновационного развития вопреки неопределенности ситуации.

Инновационно ориентированные маркетинговые технологии, обеспечивающие удовлетворение спроса клиентов на услуги, и информационный капитал способны увеличить не только стоимость компании за счет роста качества продуктов и услуг, развития доли материальных и нематериальных активов, но и конкурентных преимуществ. В условиях восстановительного роста экономики важным фактором обеспечения конкурентоспособности и устойчивости компаний выступает укрупнение производственных и коммерческих структур. Это подтверждается высокой динамикой создания в условиях кризиса интегрированных бизнес-групп, финансово-промышленных групп, холдинговых компаний и других корпоративных объединений. Экономический кризис показал, что спрос на качественные услуги, на системы, включающие одновременно услуги и продукты, растет даже при сокращении материального производства.

Функции и подфункции опережающего маркетинга представлены как взаимосвязанный комплекс инструментов и технологий, обеспечивающий реализацию инновационно-инвестиционной стратегии развития транспортной компании, активно привлекающей инвестиции в производство новых видов продуктов и услуг, в расширении рыночного сегмента.

Функции опережающего маркетинга определяются целями и задачами инновационно-инвестиционной стратегии, среди которых выделены:

1. Общественно-социальные цели с учетом информационной составляющей развития корпорации ОАО «Российские железные дороги»: достижение максимально возможного уровня потребления и максимальной потребительской удовлетворенности; предоставление потребителям максимально широкого выбора продуктов и услуг; забота о сохранении и улучшении экологии; социальные инвестиции, помощь нетрудоспособным; забота о благополучии собственных сотрудников.

2. Внутренние цели развития с учетом информационной составляющей: сохранение и расширение доли рынка; укрепление конкурентных позиций; обеспечение рентабельности инвестиций, финансовой устойчивости и гарантированной прибыли в долгосрочной перспективе.

В стратегии конкурентного позиционирования отраслевых корпораций основная роль отводится человеческому капиталу, условия развития которого связаны с институтами и формируются в поведенческой экономике, поэтому система опережающего маркетинга включает инструменты управления компетенциями сотрудников, их мотивацией, требовательностью работодателя к работнику в отношении качества и производительности труда.

Для реализации такой конкурентной стратегии необходимы инновации, создающие новые продукты, увеличивающие лояльность клиентов, интерес инвесторов, снижают издержки, увеличивают доходы. Процесс консолидации информации в масштабах всего предприятия является одной из основных задач информационных платформ, а интегрированная бизнес-аналитическая инфраструктура является инструментом для моделирования новой интеллектуальной информации, необходимой для создания новых конкурентоспособных продуктов и услуг (рис. 1)¹.



Рис. 1. Управление бизнес-процессами ОАО «РЖД» при реализации политики опережающего маркетинга

Программа опережающего маркетинга основана на системе взаимосвязанных мероприятий, определяющих методы, инструменты и приемы, направленные на обеспечение конкурентоспособной модели развития, которая имеет в своей основе перспективную стратегию, определяющую структуру маркетингового механизма обеспечения конкурентоспособности.

Место и роль опережающего маркетинга основывается на выборе стратегических инструментов реализации конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта. Тактическое управление конкурентоспособностью отрасли

¹ Составлено авторами по результатам исследования

вой корпорации охватывает временной интервал до одного года и направлено на разработку и осуществление конкретных мероприятий по реализации стратегических планов управления конкурентоспособностью.

Структура управления опережающим маркетингом в компаниях инновационного типа не зависит от отраслевой специфики и может быть использована как для построения системы управления маркетингом, так и для анализа существующей системы на предприятиях в любой отрасли и сфере деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балалаев С.А.* Сегментирование рынка грузоперевозок на железнодорожном транспорте // Экономика железных дорог. № 5. 2008.
2. *Галабурда В.Г.* Концепция маркетинговой деятельности железных дорог в условиях их реформирования // Экономика железнодорожного транспорта. № 3. 2008.
3. *Морозова И.А.* Проблема повышения конкурентоспособности транспортной системы России и ее интеграции в международную транспортную систему // Известия ВолГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» / ВолГТУ. Волгоград, 2006. Вып. 5. С. 17.
4. *Смехов В.А.* Маркетинг взаимоотношений в канале логистики: сделка // Экономика железных дорог. № 8. 2008.
5. *Тарасова О.А.* Концепция маркетинга железнодорожной операторской компании // Железнодорожный транспорт. № 5. 2008.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

ИСМАИЛОВА А.Г.,

старший преподаватель,
Георгиевский технологический институт (филиал СевГТУ),
e-mail: afa.82@mail.ru;

БЛИЗНО Л.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ставропольский кооперативный институт,
e-mail: ski@mail.stv.ru

Особенности организации учетно-аналитической системы предприятия для целей принятия финансовых решений зависят не только от фазы жизненного цикла, но и от стратегии развития предприятия, управления риском, а также от учета влияния внешних и внутренних факторов в течение цикла финансового оздоровления.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение; концептуальный подход; затратный метод; производные балансовые отчеты; финансовое состояние; финансовое оздоровление; принципы.

Peculiarities of organization of accounting and analytical systems for enterprise financial decision-making depends not only on the phase of the life cycle, but also on the enterprise development strategies, risk management, as well as taking into account the influence of external and internal factors during the cycle of financial recovery.

Keywords: accounting and analytical support; conceptual approach; cost approach; the derivatives' balance sheets; financial condition; financial health; the principles.

Коды классификатора JEL: Q13, Q14.

Исследование проблемы учетно-аналитического обеспечения финансового оздоровления предприятия как имущественного комплекса должно быть направлено на идентификацию бухгалтерских аспектов этого процесса:

- ◆ гарантированной и реальной собственности;
- ◆ бухгалтерских механизмов агрегирования и дезагрегирования;
- ◆ бухгалтерских подходов;
- ◆ анализ, контроль и аудит процессов создания стоимости и ее оценки после проведенных мероприятий [1].

По результатам проведенного теоретического исследования концептуальных подходов к формированию учетных моделей оценки стоимости предприятия предложена система учетно-аналитического обеспечения оценки предприятия как имущественного комплекса в контексте его финансового оздоровления.

Система учетно-аналитического обеспечения, определение собственности отличается от существующих использованием производственных балансовых отчетов для отражения отраслевых особенностей финансовых потоков перерабатывающих предприятий АПК.

Система учетно-аналитического обеспечения включает в себя три подхода к определению стоимости предприятия, как имущественного комплекса.

Наиболее подходящим подходом к оценке стоимости предприятия с точки зрения рассмотрения концептуальных основ финансового оздоровления является затратный подход.

При оценке стоимости предприятия на основе затратного подхода отражается стоимость всех материальных и нематериальных активов и обязательств организации. Данный подход начинается с рассмотрения последнего баланса, составленного непосредственно перед датой оценки на базе бухгалтерских документов, и подразумевает пересмотр активов и обязательств, включая неучтенные позиции, относительно обоснованной стоимости или обоснованной рыночной стоимости.

Что касается итерации в системе учетно-аналитического обеспечения по учету отраслевых особенностей финансовых потоков, то она характеризует отраслевые особенности деятельности различных предприятий, которые необходимо учитывать с целью адекватного отражения влияния их на стоимость предприятия в целях его финансового оздоровления. Так как влияние различных факторов нельзя оценить или учесть в бухгалтерской отчетности, нами предлагается использовать систему производных балансовых отчетов.

Особенности организации учетно-аналитической системы предприятия для целей принятия финансовых решений зависят не только от фазы жизненного цикла, но и от стратегии развития предприятия, управления риском, а также от учета влияния внешних и внутренних факторов в течение цикла финансового оздоровления.

Собственнику и в дальнейшем инвестору недостаточно располагать информацией о совокупных активах и пассивах. Они оценивают величину собственности, остающейся в распоряжении после погашения всех обязательств, в том числе и возвращение финансовых вложений в рамках финансового оздоровления.

Первоначально инжинирингом считали одну из форм коммерческих связей в сфере науки и техники, основное значение которой сводилось к предоставлению услуг по доведению исследовательских и опытно-конструкторских разработок до стадии производства.

Инструменты бухгалтерского инжиниринга в организации учета, контроля, анализа и аудита на предприятиях многих процессов использовали исследователи: В.Н. Ткач, О.Н. Гончаренко, К. Друри, Г.Е. Крохичева, Т.В. Сидорина, Ф.Г. Теуважуква, В.В. Бочаров [2].

Инжиниринговые процедуры направлены на разработку учетно-аналитического обеспечения управления потенциалом предприятия в виде чистых активов и чистых пассивов в целях обеспечения функционирования предприятия в укреплении его финансового потенциала.

Предприятие не выживает, если используя свой базовый потенциал и действуя наиболее эффективным способом, оно не может выработать прибыль, достаточную для покрытия затрат на поддержание этого потенциала, т. е. если стратегические чистые пассивы не превышают чистые активы предприятия.

Из результатов исследования можно сделать вывод, что в качестве инструментария учета значительное распространение получил метод производных балансовых отчетов.

Введение инструментов финансовой инженерии в учет (системы производных балансовых отчетов) было вызвано тем, что бухгалтерский баланс совершенно не пригоден для управления и подлежит трансформированию в направлении определения чистых пассивов.

Бухгалтерская модель методов определения стоимости предприятия как имущественного комплекса обеспечит руководство организации возможностью составлять производные балансовые отчеты на основе различных оценок и подходов к определению стоимости предприятия с целью оценки эффективности проведенных мероприятий по финансовому оздоровлению.

Для учета отраслевых особенностей финансовых потоков и определения результатов финансового оздоровления предлагается составлять финансово-мониторинговый производный балансовый отчет.

Составление данного производного балансового отчета будет предполагать:

1. определение учетной стоимости предприятия;
2. определение влияния внешних и внутренних факторов;
3. организацию контроля за деятельностью предприятия;
4. оценку реального финансового состояния после цикла мероприятий по финансовому оздоровлению;
5. оценку выбранной стратегии финансового развития.

Относительная новизна учетно-аналитического обеспечения оценки предприятия как имущественного комплекса в контексте его финансового оздоровления объективно обуславливает необходимость уточнения стоимости предприятия, их отражение в системе учетных координат, совершенствование структуры отчетности по показателям стоимости, возможностей и рамок использования в стратегическом учете и анализе внеучетных источников информации.

Обобщение результатов проведенных исследований позволило сделать вывод, что финансовое состояние перерабатывающих предприятий АПК не позволяет им успешно функционировать в условиях рыночной экономики по причине специфических особенностей финансов и недостаточной финансовой поддержки государством. Это обуславливает необходимость разработки научно обоснованных мер, направленных на укрепление финансового состояния организаций, которое в контексте данного исследования рассматривается как финансовое оздоровление.

В целях решения поставленных задач предложены концептуальные основы финансового оздоровления перерабатывающих предприятий АПК, включающие в себя ключевые направления финансового оздоровления и инструменты его реализации.

Цель разработки концептуальных основ — развитие теории и методики финансового оздоровления перерабатывающих предприятий АПК, определение комплекса взаимосвязанных, скоординированных мер по укреплению их финансового состояния.

Приоритетные направления финансового оздоровления перерабатывающих предприятий АПК предусматривают совершенствование бюджетной, кредитной и амортизационной политики, и полное использование финансового и производственного потенциала организаций.

При составлении и реализации плана финансового оздоровления необходимо руководствоваться рядом принципов, которые представляют собой совокупность основных требований, предъявленных к разработке и реализации плана.

1. Принципы целесообразности разработки и реализации плана финансового оздоровления. При разработке и реализации плана необходимо помнить о главной цели, стоящей перед управляющими, например, восстановление платежеспособности предприятия.

2. Принцип адекватности. Он означает максимальное приближение планируемых мероприятий к реальности социально-экономических и финансовых условий функционирования предприятия. Для реализации данного принципа проводится глубокий анализ финансового и технико-экономического состояния предприятия, его финансовых потоков, и на этой основе выбираются мероприятия по финансовому оздоровлению. Иногда для становления платежеспособности достаточно скорректировать прежнюю маркетинговую политику предприятия.

3. Принцип системного подхода. Этот принцип предполагает рассматривать предприятие как сложную социально-экономическую систему, «имеющую различные аспекты (подсистемы) деятельности: юридические, социальные, финансовые, технические, экономические и др. Поэтому необходимо предусмотреть мероприятия, «оздоравливающие» отдельные подсистемы предприятия.

4. Структурный принцип. Такой принцип предполагает наличие, как минимум, трех обязательных разделов, в которых характеризуются текущее и будущее состояние предприятия, а также формируются мероприятия по финансовому оздоровлению — необходимые для достижения планируемого будущего состояния предприятия.

5. Принцип содержательности. Финансовое оздоровление должно быть обоснованным и достоверным, логично и ясно изложенным.

6. Принципы коллективности. Эти принципы предполагают, что разработка и реализация плана должны осуществляться командой профессиональных консультантов вместе с руководителями предприятия. Только такой тандем может привести к реальному финансовому оздоровлению предприятия.

Оценка результатов финансового оздоровления предприятия будет основываться на итерациях системы учетно-аналитического обеспечения оценки предприятия как имущественного комплекса и составления финансово-мониторингового производного балансового отчета.

Использование концептуального подхода к финансовому оздоровлению перерабатывающих предприятий АПК позволяет:

1. Формировать релевантную информацию, ориентированную на цели финансового оздоровления на основе методики анализа финансового состояния.

2. Использовать систему мониторинга внешней и внутренней микросреды для построения системы аналитических показателей, выявления причин ухудшения финансового состояния, проведение сравнительного анализа фактических показателей с нормативными, выявления отклонений и их причин.

3. Оценивать эффективность проведенных мероприятий по финансовому оздоровлению на основе использования элементов учетно-аналитической системы предприятия.

Основой разработки и реализации комплекса мероприятий по финансовому оздоровлению является анализ финансового состояния. Это обуславливает необходимость исследования роли и значения методического инструментария анализа финансового состояния в финансовом оздоровлении организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Морозова Т.В. Оценка стоимости предприятий // Бухгалтерский учет. 1995. № 8. С. 28–31.
2. Стратегический учет собственности предприятия. Серия «50 способов». Ростов н/Д.: Феникс, 2001.
3. Ткач В.И., Крохичева Г.Б., Аниксев М.Ю., Архипов Э.Л. Учет операций хеджирования. Ростов-н/Д, РГСУ. 2004.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА И СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

ЗАКАЛЮКИНА Е.В.,

аспирантка,

Ставропольский государственный университет,

e-mail: helen16092007@yandex.ru

В данной статье дан обзор методологии системы национальных счетов (СНС) и её реализации в России, а также основным принципам формирования валового внутреннего продукта (ВВП). Автором рассмотрена возможность корректировки ВВП на экологическую компоненту путем введения в систему национальных счетов блока «эко-счетов».

Ключевые слова: система национальных счетов; валовой внутренний продукт; эколого-ориентированная система; экологическая компонента.

This article gives an overview of the methodology of national accounts and its realization in Russia, as well as basic principles of the formation of gross domestic product (GDP). The author considered the possibility of adjusting to the environmental component of the GDP by introducing a system of National Accounts (SNA) block «eco-accounts.»

Keywords: the system of national accounts; gross domestic product; eco-oriented system; the environmental component.

Коды классификатора JEL: M41, Q57.

Долгое время основное внимание общества уделялось экономической деятельности, а экологические проблемы отодвигались на второй план. Постепенно ситуация изменилась, и их актуальность возрастает по мере увеличения мировых объемов производства и накопления бытовых и производственных отходов. Вторгаясь с помощью современных технических средств в природные процессы, человек нередко нарушает динамическое равновесие между обществом и природой. Противоречия между обществом и окружающей природной средой, которые неизбежно сопутствуют развитию производительных сил, приводят к росту негативных явлений и тенденций в окружающей среде, нарушению диалектического единства её составных частей [1]. На международном уровне признается, что экологические ресурсы являются глобальными ресурсами, для которых характерна «неисключимость и неконкурентность всего человечества, всех стран и поколений» [3]. Стало необходимым принимать меры для предотвращения и компенсации негативных последствий воздействия на экологию.

На современном этапе изменения функционирования российской экономики нужны новые подходы в совершенствовании методологии макроэкономического анализа. Одним из важных факторов для их разработки является полноценная информационная база, соответствующая требованиям функционирования экономики. Основу такой информации в существующих условиях составляют данные системы национальных счетов (СНС). Национальные счета дают представление о наиболее широко используемых показателях экономического развития и об экономической составляющей благосостояния.

Введение методологии СНС в России идет с начала 1990-х гг., но на сегодняшний день она реализована не полностью. Показатели национальных счетов недостаточно полно охватывают экологический аспект, поэтому возникает необходимость в уточнении некоторых показателей деятельности экономических агентов. Это выражается в изменении информационной базы для расчета макроэкономических показателей, изменении понятийного, временного и институционального аспектов.

Сегодня российская статистика предлагает выбор национальных счетов, но предоставляемый перечень нельзя считать достаточным для комплексного анализа при формировании экономико-экологической политики. Построение СНС базируется на описании экономики по принципу двойной записи, когда каждое событие отражается дважды — как расходы одного экономического агента и доходы другого.

Часть 3

№ 3

Том 9

✧

2011

✧

TERRA ECONOMICUS

Основным понятием в описании процесса воспроизводства в СНС является добавленная стоимость, т. е. стоимость, возникшая в процессе производства в дополнение к стоимости используемых сырья и материалов. На уровне экономики в целом валовая добавленная стоимость, созданная на определенный период времени, составляет валовой внутренний продукт (ВВП). Это обобщающий показатель, отражающий общее функционирование экономики [3], но без учета экологического фактора данный макроэкономический показатель нельзя рассматривать как достоверный. Он не дает адекватного представления об экологической обстановке в стране и перспективах использования её природного потенциала. Поэтому зачастую потребители экономической информации оперируют неэкологизированными показателями и получают недостоверное представление о реальном состоянии экономики.

Существующая в рамках СНС система эколого-экономического учета недостаточно отражает: расходы на охрану окружающей среды, влияние экологической обстановки на здоровье населения, на состояние и стоимость экономических активов, уменьшение стоимости природных ресурсов. Важным моментом в эколого-ориентированной СНС является учет не только экологических издержек, а также происходящих качественных изменений в окружающей среде.

Так, например, с ростом образования отходов домашними хозяйствами увеличиваются их затраты на коммунальные услуги, что, в свою очередь, отражается на сумме экологических платежей, поступающих в бюджет. Предполагается, что в оплату коммунальную услугу по вывозу твердых бытовых отходов включены экологические платежи, направляемые на предотвращение экологического ущерба. Но нельзя забывать, что при росте объема отходов увеличивается негативное влияние на окружающую среду, а также происходит ухудшение экологической обстановки в городе и учащение заболеваний, результатом чего становится возрастание доли затрат населения на охрану здоровья. С одной стороны, покупка медицинских препаратов и оплата услуг по вывозу твердых бытовых отходов (ТБО) относятся к конечному спросу, в действительности же общее потребление не соответствует сумме полезностей, так как медицинские препараты лишь компенсируют потерю полезности. Общественная полезность будет равняться сумме полезности от осуществления услуг по вывозу ТБО и позитивных последствий от медицинского лечения за вычетом негативного воздействия отходов на окружающую среду. Таким образом, в системе «экономика–экология–общество» все происходящие процессы взаимообусловлены и связаны, а изменения, происходящие в каком-либо звене вышеуказанной системы отражаются на всех её элементах.

Необходимо дополнить общую схему СНС счетами, отражающими воздействие на природную среду не только совокупности секторов экономики, но и каждого отдельного сектора. А также ввести счета, отражающие поступление и распределение средств от природоохранительных мероприятий, при этом есть смысл разграничивать средства, имеющие целевую природоохранную направленность (экологические платежи) и средства, направляемые в бюджет с целью пополнения казны (экологические налоги). То есть, блок «эко-счетов» должен показывать не только традиционные показатели ВВП, но и их корректировку на экологическую составляющую.

Дополнение СНС эколого-ориентированными счетами позволит более широко описать взаимосвязь между экономикой и окружающей средой и даст возможность не только учесть экологический ущерб, но и отразить расширенное воспроизводство природного капитала. В качестве основной цели, которую преследуют эколого-ориентированные счета выступает внесение экологической компоненты в основные макроэкономические показатели. Если экономическое развитие не вызывает экологических нарушений и улучшает состояние окружающей среды, то отрицательные величины экологических нарушений меняются на положительные показатели, отражающие оздоровление природной среды [2].

Построение системы интегрированных эколого-экономических счетов позволит: 1) оценить изменения окружающей среды, происходящие в результате оказания на нее антропогенного воздействия; 2) дать экономическую оценку природной части национального богатства; 3) классифицировать по значимости экологические и связанные с ними социальные, экономические и другие последствия; 4) учитывать экологический фактор при выработке стратегии экономического развития; 5) стандартизировать систему национального счетоводства в соответствии с требованиями мировой статистики; 6) производить корректировку макроэкономических показателей; 7) включать природную составляющую в оценку ВВП [5].

Оценку взаимосвязи затрат на охрану окружающей среды и ВВП в обобщенном виде можно представить в виде системы «затраты–выпуск». Это требует проведения дополнительных преобразований. Для отражения взаимосвязи макроэкономического показателя и затрат на окружающую среду необходимо отражение в системе национальных счетов не только издержек, направленных на преодоление экологического ущерба, но и счетов, с которых списываются эти затраты. Модель «затраты–выпуск» отражает связь экологических затрат и производство услуг как на макроэкономическом уровне, так и на уровне территориальных единиц — городов. Причем понятие экологических затрат носит достаточно широкий характер. Под ними могут пониматься как прямые меры, направленные на восстановление окружающей природной среды, так и косвенные меры в виде взимания экологических платежей.

Чтобы адекватно отразить состояние окружающей среды, должны быть пересмотрены стандартные доходно-расчетные методы. При этом упущением является недостаточное внимание к распределительным частям дохода, что приводит к негативным изменениям в окружающей природной среде, а современная экономика требует пересмотра позиций и взглядов с учетом экологического фактора [4].

Необходимо развивать систему национальных счетов, в которых будут участвовать доходы и расходы, непосредственно связанные с охраной окружающей среды. Учет затрат на охрану окружающей природной среды в СНС должен способствовать современной оценке макроэкономической ситуации в свете интересов, связанных с экологической компонентой, определить план связей между экономической политикой и управлением природными ресурсами [4].

Чтобы понять, как отражается воздействие экологических издержек на ВВП, недостаточно рассматривать только рост макроэкономического показателя без его распределения. Так, например, уменьшение средств, выделяемых на охрану окружающей среды, создает видимость роста ресурсов для потребления и накопления, но зачастую все большая их часть расходуется на компенсацию потерь от экологических нарушений.

В этой связи, если рассматривать валовый выпуск услуг в коммунальной отрасли с учетом экологической компоненты, то расчет будет выглядеть следующим образом:

$$BB = Z + T^+ \mathcal{E} + (H - C),$$

где Z – затраты на приобретение товаров и услуг для промежуточного потребления; T – оплата труда наемных работников; $\mathcal{E}$ – экологический фактор, отражающий затраты и результаты в области охраны окружающей среды; H – налоги на оказание услуг, включая экологические; C – субсидии.

$$BB \uparrow = Z \uparrow + T \uparrow + \mathcal{E} \uparrow + (H \uparrow - C \downarrow);$$

$$BB \downarrow = Z \downarrow + T \downarrow - \mathcal{E} \uparrow + (H \downarrow - C \uparrow),$$

тогда валовая добавленная стоимость равна:

$$ВДС = BB - ПП + A,$$

где $ВДС$ — валовая добавленная стоимость; BB — валовой выпуск; $ПП$ — промежуточное потребление; A — потребленная в процессе производства стоимость основного капитала.

$$ВДС \uparrow = Z \uparrow + T \uparrow + \mathcal{E} \uparrow + (H \uparrow - C \downarrow) + A \uparrow - ПП \downarrow;$$

Прирост валовой добавленной стоимости (ВДС) можно выразить следующим образом:

$$\Delta ВДС = ВДС_1 - ВДС_0 = \Delta ВДС_Z + \Delta ВДС_T + \Delta ВДС_{\mathcal{E}} + \Delta ВДС_H + \Delta ВДС_C + \Delta ВДС_A + \Delta ВДС_{ПП},$$

где $\Delta ВДС$ — абсолютный прирост валовой добавленной стоимости.

Таким образом, в результате расчета ВДС с учетом экологического фактора получим экологически отрегулированный ВВП. Система эколого-экономического учета является вспомогательным элементом системы национальных счетов. Поэтому при построении ВВП с учетом экологического фактора, экологически скорректированные макроэкономические стоимостные показатели не заменяют основные, а рассматриваются параллельно с ними. Тем самым, обеспечивая учет экологической компоненты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов А.И. Курс эколого-экономического анализа: учебное пособие для студенческих вузов. М.: Финансы и статистика: Инфра-М, 2010.
2. Касьянова А.А. Курс лекций по национальному счетоводству: учеб. пособие для вузов. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005.
3. Косарев А.Е. Развитие методов макроэкономического анализа и прогнозирования на основе показателей национальных счетов: дис....канд. экон. наук [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.diss.rsl.ru.
4. Система национальных счетов: учебное пособие / Под ред. Ю.Н. Иванова. М.: Финанстатинформ, 1996.
5. Тедоров Т. Оценка показателя «зеленый валовой внутренний продукт» // Вопросы статистики. 2009. № 10. С. 25–30.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ

БЖУКОВ А.А.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: bzhukovaa@gmail.com

В статье анализируются особенности современного этапа экономического развития: выделяются риски внешней среды с оценкой их влияния на устойчивость сервисных компаний, определяется место финансовой стратегии в обеспечении устойчивости, предлагаются инструменты и технологии достижения финансовой устойчивости с учетом рисков внешней среды.

Ключевые слова: сервисные компании; конкурентоспособность; риски внешней среды; финансовая стратегия; финансовые инструменты; сценарные подходы; проектное финансирование; нематериальные активы.

The article analyzes the present stage of economic development, such as: some risks of environment with a mark of their influence on stability of service companies are detected, the role of a financial strategy in stability maintenance is defined, some techniques and technologies of achievement of financial stability with relation to risks of environment are offered.

Keywords: service companies; competitiveness, risks of internal environment; financial strategy; financial instruments; scenario approaches; project financing; intangible assets.

Коды классификатора JEL: L80, L84.

Экономический кризис 2008 г. обрушил не только фондовые рынки и банки, но и привел к резкому падению спроса практически во всех основных промышленных секторах. Практически всем компаниям пришлось приостанавливать уже запущенные инвестиционные проекты, корректировать или радикально изменять финансовую модель и акцентироваться на антикризисном управлении и реструктуризации долгового портфеля.

Мнения экспертов касательно грядущих проблем в глобальной экономике дифференцируются, поскольку имеет место ряд противоречивых тенденций, а также неоднозначные политические и экономические решения основных акторов геополитической арены. Попробуем определить вектор развития предкризисной ситуации.

Сегодня мировая экономика переживает тектонические сдвиги: суть в том, что с семидесятых годов прошлого века мир выходит из эпохи индустриализации, когда значительная часть экономического роста достигалась с помощью вовлечения в оборот большого объема минеральных ресурсов, которые были дешевы. Сейчас эти ресурсы постоянно дорожают (это наглядно иллюстрирует рост цен на нефть), и большинство других минеральных ресурсов ведет себя таким же образом [1].

Эти ресурсы, в основном, находятся на территории развивающихся стран, которые быстро пошли в рост. В результате пропорции, сложившиеся в мире со времен промышленного переворота, стали меняться.

Не следует в текущей ситуации искать признаки нового кризиса: это не новый кризис, это продолжение кризиса 2008 г., и спродуцирован он чрезмерным использованием кредитных ресурсов и наращиванием госрасходов на социальные программы, которые, в итоге, помогли поддержать уровень жизни, но не дали прибавку к росту ВВП. С учетом этого можно утверждать, что экономика созрела для кризиса, поэтому высокой степенью вероятности вторая волна мирового кризиса начнется еще до конца 2011 г.

В России возможны три варианта развития событий: резкая девальвация рубля (аналогично 1998 г.), плавная девальвация (2008 г.) или же удержание курса национальной валюты (вероятнее всего, с учетом политических событий в 2012 г.). Резкая девальвация рубля вряд ли состоится во избежание кризиса, аналогичного кризису 1998 г. Оставшиеся два сценария можно описать схематично:¹

Первый сценарий: плавная девальвация рубля → валютные спекуляции (рост маржи банков за счет средств ЦБ РФ) → дефицит кредитных ресурсов в экономике → рост «плохих» долгов на балансе банковской системы → рост стоимости привлекаемых средств (депозитов).

¹ Составлено с использованием аналитических материалов консалтинговой компании [2].

Второй сценарий: удержание курса рубля→стерилизация денежной массы для предотвращения спекуляций на рынке→стагнация системы платежей и расчетов→падение внутреннего производства и дефляция производителей→снижение реальных доходов и рост безработицы→снижение конечного спроса со стороны населения→падение прибыльности бизнеса.

При кажущихся различиях между собой эти сценарии в итоге ведут к одному и тому же результату, с той лишь разницей, что при попытке удержания курса рубля спад в российской экономике будет продолжительнее и глубже (из-за неконкурентоспособности внутренних производителей на фоне удерживаемого курса рубля к доллару и евро).

В этих условиях, проверить компанию на устойчивость к рыночным потрясениям можно в той же логике, в какой банки проводят свое стресс-тестирование. Оценить возможные последствия при изменениях в экономике, затем взвесить риски, разработать рекомендации по их минимизации, выделить малоэффективные бизнес-процессы и, наконец, подготовить кризисный бюджет. Последовательность построения сценариев развития событий в кризис выглядит примерно так: анализ макроэкономического фона (открытые и закрытые источники информации, мнения экспертов по мировой и российской экономике), затем проекция коэффициентов из макроэкономических прогнозов на финансовые показатели компании и, наконец, формирование кризисного бюджета.

Можно выделить следующие наиболее вероятные внешние факторы, которые будут определять направления модификации финансовой стратегии компаний: рост инфляции, падение покупательной способности потребителей, замедление роста рынков, сокращение инвестиционных ресурсов, значительное удорожание ресурсов кредитных.

Эти риски могут быть нивелированы своевременным усилением бюджета, что позволит профинансировать покрытие краткосрочного шока, что даст возможность не только удержать, но и увеличить долгосрочный рост экономики: с низким уровнем бюджетного риска, низкой инфляцией, развитием финансового рынка, благоприятным инвестиционным климатом российская экономика может достаточно благополучно миновать 2012 г.

Таким образом, вся сложность модификации финансовой стратегии состоит именно в определении ее вектора, поскольку инструменты нивелирования негативных внешних экстерналий уже известны и далеко не новы, а вот выбор их комбинаций и сочетаний вновь актуализируют необходимость развития нематериальных активов компаний, в которые, как известно, входят и интеллектуальный, и человеческий, и организационный капитал. Нельзя и обойти вниманием тот факт, что в кризис наиболее велики шансы удержаться у тех корпоративных структур, которые вовремя инвестировали в развитие лояльности потребителей.

Компаниям провести экспресс-диагностику финансовой устойчивости, а также обратить пристальное внимание на источники финансирования и долговую нагрузку. Перечислим возможные риски и соотнесем их с финансовыми инструментами нивелирования (табл. 1). Следует отметить, что все предлагаемые инструменты должны быть использованы до начала негативных явлений, поскольку компания должна быть готова к различным вариантам сочетания рисков и иметь уже готовые сценарные подходы и готовую прогнозную отчетность.

Таблица 1

**Финансовые инструменты нивелирования рисков среды
(Составлено по материалам авторских прикладных исследований)**

Риск	Инструменты
Инфляция	– Расчет резерва под обесценение дебиторской задолженности. – Оценка стоимости обслуживания дебиторской задолженности. – Пересмотр ценовой политики. – Анализ эффективности фонда оплаты труда в связи с грядущей индексацией. – Определение допустимых процентных ставок по кредитам.
Падение покупательской активности	– Анализ себестоимости производства и изыскание способов ее снижения. – Оценка стоимости кредитных ресурсов. – Изыскание альтернативных методов привлечения средств и финансирования.
Рост долговой нагрузки	– Клиентский скоринг. – Проектирование способов безубыточной консолидации платежей. – Оценка кредитного лимита дебиторов.

Одним из действенных инструментов нивелирования внешних рисков для сервисной компании является снижение зависимости от банков. Чаще всего это достигается за счет сокращения открытой валютной позиции, а также хеджирования.

Однако наиболее эффективной моделью противостояния рискам возмущения внешней среды стоит признать наличие выверенной стратегии устойчивого развития. Бизнес сервисной компании должен быть организован с ориентацией на допустимый нижний порог рентабельности в случае экспансии экономических деструкций в интернальную среду компании. Для этого необходимо обеспечить высокую операционную маржу, поскольку компания, в случае реализации негативного сценария развития внешней среды, получает меньшую либо нулевую прибыль, но при этом не допускает убытков.

Данный пример вновь подтверждает необходимость верификации и координации генеральной и финансовой стратегии, с учетом ориентации последней на обеспечение финансовой устойчивости. Инструменты достижения

финансовой устойчивости следует избирать в зависимости от текущих данных о состоянии внешней и внутренней среды с учетом следующих опций:

1. Точный и своевременный сбор информации о состоянии бизнеса, ориентированный на максимально релевантное отображение происходящих бизнес-процессов и их результатов. Здесь следует упомянуть о необходимости грамотно спроектированной информационной архитектуры компании, позволяющей проводить мониторинг в приближении к режиму реального времени.
2. Максимальное сокращение временного лага между финансовым анализом, интерпретацией полученных результатов и принятием управленческих решений. Очевидно, что здесь немаловажную роль играет качество организационного капитала компании.
3. Профессиональная трактовка и интерпретация полученных финансовых показателей с доведением до высшего менеджмента и собственников информации о текущем состоянии дел в компании, а также о наиболее вероятном сценарии развития с анализом его отклонения от намеченной стратегии. В этой опции приоритет отдается интеллектуальному капиталу как показателю качества человеческого капитала компании.
4. Организация мониторинга и контроля исполнения принятых управленческих решений. Здесь вновь отображается значимость информационного капитала.

Данные опции позволяют сформировать представление о возрастании роли нематериальных активов в обеспечении финансовой устойчивости сервисной компании. Так, столпами устойчивого развития современной компании становится информационная архитектура и информационная безопасность, интеллектуальный капитал, человеческий капитал. Эти виды нематериальных активов в научной литературе объединяются под единым названием — организационный капитал компании. Достижение долгосрочной финансовой устойчивости, реализация генеральной стратегии развития компании немислимы без качественного организационного капитала, который, отметим, не следует делать самоцелью компании. Организационный капитал должен быть релевантен масштабу компании и ее стратегическим задачам, в противном случае возросшие операционные расходы и расходы на оплату труда приведут к повышению себестоимости услуг и бюрократизации бизнес-процессов, что, безусловно, антагонистично концепции устойчивого развития.

В условиях новой экономики, при оценке потенциала любой организационной структуры, наряду с материальными активами учитываются активы нематериальные, которые, с развитием процессов виртуализации экономики и с возрастанием значимости знаниевых, компетентностных технологий, приобретают, скорее, решающую роль, нежели чем опосредующую.

Сервисные компании инфраструктурного сектора экономики характеризуются высокой капиталоемкостью и длительным сроком окупаемости бизнес-проектов. Однако они способны и приносить доход собственникам, и обеспечивать рабочие места, и способствовать реализации стратегии модернизации, причем так же — в долгосрочном, длительном периоде.

Примером могут послужить инфраструктурные активы в составе ГК «Базовый элемент» — аэропорты Сочи, Краснодар, Геленджика, Ейска и Анапы. За последние 5 лет компания «Базэл Аэро», управляющая ими, инвестировала в их развитие почти 8 млрд рублей. Таким образом, сформирован хороший бизнес с нормальной долговой нагрузкой и легко прогнозируемым спросом. [3]

Крупным сервисным компаниям следует ориентироваться на проектное финансирование, поскольку финансовые ресурсы привлекаются под сам проект, без регресса на другие активы и стандартной долей заемных средств порядка 70%. Проектное финансирование несколько дороже кредитования, поскольку для банка риски выше. Рынок проектного финансирования в России еще недостаточно развит, поэтому многие банки запрашивают поручительство от действующего бизнеса. Финансирование проектов информационной инфраструктуры и связи предоставляют российские государственные банки и госкорпорация «Внешэкономбанк». Для бизнеса же проектное финансирование выгоднее, поскольку не растет долговая нагрузка на основной бизнес.

Формирование эффективной структуры нематериальных активов является залогом устойчивости организации в условиях социально-экономических трансформаций, что позволяет снизить уровень неопределенности на современном этапе развития.

Таким образом, реализация концепции устойчивого развития сервисной компании базируется на моделировании финансовой стратегии, релевантной рискам и возмущениям внешней среды, что достигается за счет наличия эффективной структуры нематериальных активов компании, в частности, организационного, информационного и интеллектуального капиталов. В этом случае возможна детерминация и применение финансовых инструментов обеспечения устойчивого развития без излишних временных и ресурсных затрат, что в конечном итоге позволяет сервисной компании достичь долгосрочной конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вскочить в окно // Газета «Ведомости». 16.09.2011. № 174 (2940).
2. «Дельта Менеджмент» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.delta-management.ru/consulting/216.ahtm>.
3. Лукин А. Инфраструктурные активы способны приносить стабильный доход без особых рисков // Журнал «Финансовый директор». 2011. № 10.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДОЛИ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ

РОССОЛОВ П.Г.,

кандидат социологических наук, докторант,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

Статья представляет собой краткий обзор основных методов оценки доли теневой экономики. Проведен анализ сильных и слабых сторон части из них и пригодность их для целей прогнозирования, а также использования для оценки эффективности принимаемых в органах власти управленческих решений.

Ключевые слова: предприниматель; теневая экономика; неформальная экономика; скрытая экономика; методы оценки.

Clause represents the brief review of the basic methods of an estimation of a share of shadow economy. The analysis strong and weaknesses of a part from them and their suitability for the purposes of forecasting, and as uses for an estimation of efficiency of administrative decisions accepted in authorities is lead.

Keywords: the businessman; shadow economy; the informal economy; the latent economy; methods of an estimation.

Коды классификатора JEL: O17.

Теневая экономика — понятие сложное, неоднозначное и противоречивое. Что и проецируется на сферу ее изучения. Оценки доли теневых сектора в экономике России разнятся от 20 до 80%. Такой разброс не может быть объяснен только несовершенством методов оценки. Кроме того, что теневая экономика очень динамична сама по себе, что обусловлено самой ее природой, для ее изменения не нужны выборы, согласования всевозможных комитетов и инстанций, издание новых законов и подзаконных актов, проведение исследований и создание экспертных комиссий. Теневая экономика — это адаптационный ответ людей на изменяющуюся ситуацию.

Путаницу в сопоставлении результатов исследований вносит неопределенность самого предмета изучения. Из терминологической путаницы следует методологическая противоречивость. Государственные деятели с высокими трибуны провозглашают необходимость борьбы с теневой экономикой, но при этом могут называть таковой достаточно различные явления. С одной частью из них, несомненно, надо бороться всеми возможными средствами, другую часть — скорее всего побороть невозможно, нужно либо смириться с ее существованием, либо усовершенствовать законодательство и правоприменение с целью введения их в правовое поле.

Мы считаем порочной практику, когда государство вводит достаточно жесткие законы, требования которых очевидно, не сможет выполнить большая часть участников рынка, после чего дает распоряжение контролирующим органам не слишком усердно проверять его выполнение, либо не выделяет им достаточно ресурсов (так, например, трудовая инспекция в состоянии только реагировать на жалобы, плановых проверок соблюдения трудового законодательства практически не проводится из-за недостаточного штата сотрудников), либо «забывает» прописать механизм его реализации. Ибо это ведет к определенному «законодательному разврату». Вероятность того, что участник экономической деятельности, никогда не нарушавший закон, решится на это, существенно ниже, чем вероятность того, что закон нарушит тот, кто уже неоднократно делал это ранее. К тому же, часто меняющиеся законы вносят сумятицу в деятельность и отвлекают от решения основных предпринимательских задач.

В настоящее время в любой стране практически невозможно дать объективно-корректную оценку экономической ситуации или прогнозировать ее развитие без учета теневых сектора экономики. К сожалению, результаты анализа и прогнозов на основании данных только учтенной экономики являются далеко неполными и искаженными. Хотим мы этого или не хотим, а теневой сектор самим фактом своего существования влияет на такие процессы, как [1]:

- ❖ поведение предприятий, работников и работодателей, деформируя их;
- ❖ отношения между субъектами рынка, искажая их;
- ❖ формирование и движение финансовых потоков, нарушая их и ограничивая возможности накопления;
- ❖ макроэкономическая политика правительства, ее дестабилизация.

Однако оценка масштабов теневой экономики все время сталкивается с терминологическими и методологическими противоречиями. Одни толкуют теневую экономику как неофициальную, другие — как фиктивную, третьи — как подпольную. К первой относят начальные виды экономической деятельности, в пределах которой имеет место незафиксированное статистикой производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, а отсюда — сокрытие этой деятельности от налогов, сборов и платежей, несоблюдение требований нормативно-технических документов. Во вторую входят спекулятивные соглашения, приписки, а также взяточничество. Под третьей понимается запрещенная законом экономическая деятельность (производство и торговля наркотиками, оружием, контрабанда и т.д.) или законом разрешенная деятельность, но осуществляемая людьми без лицензии или без специального образования (торговля лекарствами, ликероводочными и табачными изделиями и т.д.).

Согласно версии, принятой официально статистикой, теневая экономика понимается как совокупность [2]:

- скрытой экономической деятельности;
- неформальной экономической деятельности;
- нелегальной экономической деятельности.

Скрытая экономическая деятельность — законная экономическая деятельность, которая скрывается или преуменьшается с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или предписаний по охране труда, выполнению санитарных и других норм. Эта деятельность может осуществляться практически во всех отраслях экономики.

Неформальная экономическая деятельности — экономическая деятельность, осуществляемая в основном на законном основании индивидуальными производителями или так называемыми некорпорированными предприятиями, т.е. предприятиями, принадлежащими отдельным лицам, домашним хозяйствам, которые часто не оформляются в установленном порядке, основаны на неформальных отношениях между участниками производства и могут (полностью или частично) производить продукты или услуги, прежде всего, для собственного потребления, а излишки реализовать на рынке.

Нелегальная экономическая деятельность — незаконная экономическая деятельность, которая охватывает те виды производства товаров, выполненных работ и оказанных услуг, которые прямо запрещены законодательно. Например в России запрещены производство и распространение наркотиков, проституция, продажа детей и т.п. (дифференциация явлений теневой экономики приведена в таблице 1).

Таблица 1

Дифференциация явлений теневой экономики [1]

Признак классификации	Выделяемые классы	Выделяемые подклассы
1. Степень законности	1.1. Незаконная экономическая деятельность	1.1.1. Незаконная деятельность по производству товаров и услуг, продажа и распространение которых или владение которыми запрещены законом. 1.1.2. Легальное производство товаров и услуг, осуществляемое без официального разрешения.
	1.2. Скрытое производство	1.2.1. Разрешенная деятельность, нескрываемая от государственных органов.
	1.3. Неофициальная экономика	1.3.1. Легальная, нескрываемая деятельность, не учитываемая статистикой.
2. Подсекторы теневой экономики	2.1. Нефинансовые предприятия 2.2. Финансовые учреждения 2.3. Общее государственное управление 2.4. Домашние хозяйства 2.5. Некоммерческие организации 2.6. Остальной мир	
3. Юридический статус	3.1. Зарегистрированные экономические единицы 3.2. Незарегистрированные экономические единицы 3.3. Физические лица, оказывающие платные услуги, но незарегистрированные как предприниматели	
4. Отношение к официальной экономике	4.1. Встроенная (внутренняя) теневая экономика	4.1.1. Теневая экономика, обусловленная экономическим статусом ее участников.
	4.2. Параллельная (вторгающаяся) экономика	4.2.1. Теневая экономика, не связанная с экономическим статусом ее участников.

Однако проблема оценки теневой экономической деятельности остается. Причем, среди исследователей нет единодушия даже в классификациях методов оценки. Тем не менее, некоторое единодушие все же наблюдается.

методы, используемые в странах с рыночной экономикой, некоторые специалисты условно объединяют в четыре группы [3].

1. Методы специфических индикаторов.
2. Метод мягкого моделирования (оценка детерминантов).
3. Структурный метод.
4. Смешанные методы.

Методы специфических индикаторов — связаны с использованием какого-либо одного показателя, отражающего уровень теневой деятельности и полученного прямым или косвенным способом.

Прямые методы (микрометоды) предполагают применение информации, полученной путем специальных обследований, опросов, проверок и их анализа, для выявления расхождений между доходами и расходами отдельных групп налогоплательщиков, а также для характеристики отдельных аспектов теневой деятельности или для ее оценки по определенной группе экономических единиц. Однако проведение опросов и специальных обследований дает заниженные результаты, поскольку опрашиваемые склонны (по вполне понятным причинам) преднамеренно искажать информацию. Более того, данные методы, очевидно, недоступны для органов официальной статистики. В результате такого положения дел, прямые методы как — правило дают заниженные цифры.

Поэтому наиболее эффективным является сбор косвенной информации. Косвенные методы разнородны и основаны преимущественно на сводных макроэкономических показателях официальной статистики, данных налоговых и финансовых служб. Хотя эта группа методов и дает обычно несколько завышенные данные. К косвенным методам относят:

1. Метод расхождений (балансовый метод) — основан на сопоставлении взаимосвязанных показателей, с разных точек зрения характеризующих исследуемое явление (доходы и расходы, ресурсы и их использование).

Несовпадение количественных характеристик соответствующих показателей позволяет выдвигать гипотезы о причинах расхождений и величине необходимой поправки. Качество результатов, получаемых при применении балансового метода, тем выше, чем большее число связанных параметров сопоставляется между собой. Балансовый метод успешно реализуется при макроэкономических расчетах, при построении национальных счетов, межотраслевого баланса, баланса денежных доходов и расходов населения и т. п. С помощью балансового метода рассчитывается показатель скрытой заработной платы, может определяться стоимость услуг посреднических организаций, делаются поправки к показателям скрытого производства алкогольной продукции.

К числу методов расхождений принадлежит так называемый метод «товарных потоков». Применение этого метода среди статистиков считается неслучайным признаком высокой статистической культуры, он довольно широко используется во многих европейских странах. Смысл указанного метода заключается в том, что товарный поток (т. е. движение стоимости от производства до использования) строится не для макропоказателей, а для отдельных важнейших продуктов или товарных групп. Цель применения метода — не столько построение какой-то специфической балансовой модели, сколько обнаружение слабых мест в имеющейся информационной базе.

Например, если по какому-то товару суммарные ресурсы (производство и импорт) меньше суммарного использования ресурсов (конечное и промежуточное потребление + накопление + экспорт), то предстоит решить, какая часть информации — данные по производству или по импорту — более надежна, и на ее основе досчитать другую часть. Принцип метода очень простой, но воплотить его в жизнь сложно. Практически широкое внедрение метода «товарных потоков» означает, что балансовый метод должен применяться на уровне отраслевой статистики.

2. Среди методов, основанных на расчетах показателей занятости, следует выделить так называемый «итальянский» метод, разработанный и довольно давно применяемый Итальянским институтом статистики (ИСТАТ), который в настоящее время считается наиболее авторитетным в вопросах определения параметров теневой экономики.

При разработке этого метода специалисты исходили из того, что собрать достоверные данные о производстве (особенно о производстве в малом бизнесе и сфере услуг) очень трудно. Одна из причин этого — сознательное занижение показателей производства с целью уклонения от налогообложения, отсюда и неохотные контакты многих мелких предпринимателей со статистической службой, игнорирование ими предлагаемых вопросников. Мелкие предприятия вообще трудно отследить, даже хотя бы для того, чтобы внести в статистический регистр. Между тем наличие большого количества малых предприятий для итальянской экономики очень типично.

Поэтому специалисты ИСТАТ сделали упор на изучении затрат рабочей силы, точнее — отработанного рабочего времени. Первичные данные при этом извлекаются не из вопросников, возвращаемых предприятиями, а из данных специально организованного обследования домашних хозяйств. Домохозяйства отбираются на основании случайной выборки, и интервьюеры опрашивают членов домашних хозяйств о количестве часов, отработанных последними в той или иной отрасли. При этом учитываются любые затраты рабочего времени — на крупных и мелких предприятиях или индивидуально. Людям, которых не спрашивают о доходах, нет смысла искажать информацию об отработанном рабочем времени. Полученная информация затем обрабатывается и распространяется на генеральную совокупность.

Иными словами, основной подход ИСТАТ к оценке теневой экономики заключается в том, что данные о рабочих местах, полученные статистиками (переписи и обследования), сопоставляются с соответствующими данными юридических и налоговых органов, а также органов соцобеспечения, с учетом экономической деятельности и территориальной классификации; затем проводится пересчет всех занятых, работающих полную рабочую неделю, занятых частично, работающих на дополнительной работе в эквивалент полной занятости (полный рабочий день). Полученные единицы труда и выработка на одного работающего используются для расчета выпуска и добавленной

стоимости по видам деятельности, что позволяет скорректировать объем продукции, недоучтенной предпринимателями [3].

3. Монетарные методы — основаны на гипотезе об использовании в теневых расчетах преимущественно наличных денежных средств. Предполагается, что неофициальные сделки и операции совершаются как, и официальные, с помощью наличных денег. Это означает, что увеличение величины денежного обращения по сравнению с некоторым «нормальным» уровнем может служить показателем состояния теневой деятельности в стране.

Однако в последнее время ускоренными темпами возрастают объемы безденежных расчетов. Это предопределяет снижение доли наличных денег в общем обороте. И еще одно обстоятельство: в условиях мирового финансового кризиса отношение суммы находящихся в обращении денег к депозитам снизилось. Приведенные моменты подтолкнули многих экономистов к выводу о росте теневой экономики в ряде стран.

Рассматриваемый метод предполагает следующие подходы к анализу спроса на наличные деньги:

◆ Первый подход — признает для официальной экономики фиксированной величиной отношение спроса на наличные деньги к общему объему депозитов или общему объему депозитов и денег. Впервые такой подход был изложен Ф. Коганом и в дальнейшем развит — главное — применен П. Гутманном и Н. Фейган. Зная скорость оборота денег в официальном секторе экономики $I/M1$, где I — совокупный доход, $M1$ — сумма наличных денег и депозитов, можно оценить размер теневого сектора в той или иной стране.

◆ Второй подход — разрабатывал В. Танзи. Он исходил из следующих посылок: теневая экономика — прямое следствие высоких ставок налогов; нелегальные операции и сделки чаще всего совершаются при помощи наличных денег.

Если C — наличные деньги, $M2$ — общее количество денег, находящихся в обращении, то $C/M2$ есть функция уровня налогообложения, процентных ставок на депозиты, величины заработной платы и других доходов в расчете на душу населения. По мнению В. Танзи, вычленив объем денег, занятых в неофициальной экономике, и увеличив эту величину на скорость оборота денег, можно дать оценку размеров теневого сектора [1].

Ряд экономистов выражают сомнение в корректности и достоверности монетарных методов. Незаконные сделки и операции совершаются в большинстве случаев в наличных деньгах; результаты анализа во многом зависят от выбора базового года, даже сравнительно незначительные ошибки в вычислениях негативно сказываются на конечных оценочных результатах — таковы их аргументы.

Анализ, проведенный российскими специалистами в 1994 г., показал, что темп роста количества наличных денежных средств существенно превышал рост денежной массы. Если объем денежной массы в течение 1993 г. вырос в 5,1 раза (с 7,1 трлн руб. до 36,7), то количество наличных денежных средств выросло за этот же период в 7,9 раз (с 1,7 трлн руб. до 13,3 трлн).

По данным Центробанка России на 1 января 1994 г. в обращении на территории страны было 13,3 трлн руб., а Юскомстат РФ сообщил, что на руках у населения на эту же дату находилось 7,8 трлн руб. Разница в 5,5 трлн руб. (41% всех наличных денег) представляет собой оборотные средства юридических лиц, не находящиеся на их банковских счетах. Поскольку данные Центробанка России определили сумму средств, находящихся на 1 января 1994 г. на расчетных счетах предприятий и организаций в 8,5 трлн руб., то становится очевидным, что почти 2/3 наличных денег (5,5 трлн руб.) практически находятся вне государственного, в том числе и налогового, контроля.

Эксперты не случайно обратили особое внимание на результаты 1993 г., так как в течение этого года уровень не контролируемого государством оборота налично-денежного обслуживания производства по сравнению с предшествующим 1992 г. вырос почти вдвое, и тем самым удельный вес ушедшей «в тень» экономики также увеличился почти в два раза.

Подобные расчеты нетрудно сделать и по другим годовым периодам, и все они подтверждают последовательное возрастание удельного веса теневой экономики в ВВП. Если в «застойном» 1973 г. доля теневой экономики в производстве ВВП составляла лишь 3%, то в 1990 г. она достигла уже 10%, в 1991 г. — 11, в 1992 г. — около 20, в 1993 г. — 35,3, в 1994 г. — 39, в 1995 г. — 45, а в 1996 г. — 46%. В 1997 и 1998 гг. по разным оценкам объем теневой экономики составлял от 50 до 70% ВВП России [3].

4. Широко распространенным в мире является метод технологических коэффициентов, представляющий собой способ примерного определения динамики промышленного производства на основе наблюдения за производством и потреблением электроэнергии, перевозок грузов транспортом и других косвенных показателей, поддающихся достаточно простому учету, для сравнения полученных данных с официальными данными. В ряде случаев этот метод давал хорошие результаты. Однако необходимыми условиями его применения являются высокое развитие рыночных отношений и адекватные цены на электроэнергию и грузовые перевозки. Если цены являются регулируемые и не отражают действительной стоимости энергии или существует возможность длительное время не оплачивать потребление электроэнергии ввиду имеющихся социальных и иных льгот, то динамика потребления электроэнергии может значительно отличаться от динамики промышленного производства не только по величине, но даже и по вектору. Это же относится и к грузовым перевозкам. Поэтому в современных российских условиях этот метод неприменим.

По мнению Юскомстата России, хорошие результаты может дать использование известных косвенных индикаторов для оценки необходимых параметров. Можно рассчитать искомый показатель, если связь между ним и имеющейся косвенной информацией легко определима. Однако между рассчитываемым показателем и косвенным индикатором может не существовать функциональной связи. В этом случае следует выявить статистическую взаимосвязь путем

построения математических моделей, описывающих соотношения между ними, сложившиеся в прошлый период. Примером этого метода может служить использование информации о динамике продаж строительных материалов для определения динамики индивидуального строительства, с последующим сравнением с официальными данными. Данные о площади приусадебных и дачных участков, а также данные о средней урожайности сельскохозяйственных культур используются при расчете показателей неформального сельскохозяйственного производства в личных подсобных хозяйствах.

5. Метод мягкого моделирования (оценка детерминантов) связан с выделением совокупности факторов, определяющих теневую экономику, и направлен на расчет ее относительных объемов.

6. Структурный метод основан на использовании информации о размерах теневой экономики в различных отраслях производства.

7. Смешанные методы предполагают, в частности, использование метода скрытых переменных и комплекса различных методов при оценке разных сфер теневой экономической деятельности. Основная идея метода скрытых переменных заключается в построении модели, учитывающей большое число как детерминантов, так и индикаторов теневой экономики, т. е. величин, зависящих от ее объема.

Необходимо заметить, что, кроме вышеозначенных методологических сложностей, в исследованиях теневой экономики большую роль играют социально-политические факторы. В любой оценке и любом прогнозе всегда представлены интересы аналитика и разработчика. Статус разработчика в значительной степени определяет параметры результата анализа и прогноза. Именно с этим связаны искажения (принижения и преувеличения) прогнозов и оценок, политическая составляющая которых обусловлена их ориентацией на отстаивание определенных статусных интересов. Заниженные оценки часто выдвигаются с целью минимизации издержек дальнейшего превышения планов по борьбе с теневыми явлениями, а также для обоснования эффективности усилий различных органов государственного управления.

Кроме того, теневая экономика является объектом социальных манипуляций со стороны оппозиционных политических сил, ангажированных фондов и рейтинговых агентств, различных групп влияния, обеспечивающих саморекламу за счет преувеличения ее доли в хозяйственных процессах. Причем в условиях высокой информационной асимметрии большинство исследователей вынуждено ориентироваться на результаты экспертных оценок и прогнозов теневой экономики, нередко игнорируя стоящую за ними институциональную рациональность разработчиков и снижая в результате релевантность выводов [4].

В силу вышесказанного, завершая данный дискурс по методам оценки доли теневой экономики, необходимо заметить, что многообразие методов является следствием как неустоявшейся терминологии, так и страновыми и даже региональными социальными, экономическими и даже политическими различиями. Очевидна необходимость продолжения совершенствования методов оценки теневой экономики через глубокое осмысление механизма теневых образований. Кроме того, проблематика теневой экономики наиболее актуальна именно на федеральном уровне, т.е. лежит в компетенции и зависит от политической воли высших органов власти государства. Которые, с одной стороны должны стремиться (и несомненно делают это) к сокращению доли теневой экономики, с другой стороны, необходима известная избирательность принимаемых мер. Особенно это касается сферы предприятий малого бизнеса и индивидуальной трудовой деятельности физических лиц, где издержки по легализации для экономических агентов могут оказаться неоправданно велики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кривуц Ю.Н. К проблемам измерения теневой экономики // Журнал Международного славянского университета. Харьков. № 1. 2008. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/>.
2. Постановление Госкомстата РФ от 31.01.1998 № 7 (ред. от 27.06.2005). «Об утверждении Основных методологических положений по оценке скрытой (неформальной) экономики».
3. Попов В.В. Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России // Экономическая теория преступлений и наказаний. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. Часть 2. № 4. 2002. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-2/index.shtml>.
4. Фролов Д. Анализ теневой экономики: институциональный подход // Экономист. № 9. 2008.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

НЕДЕЛИН М.Д.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69

TERRA ECONOMICUS

✧

2011

✧

Том 9

№ 3

Часть 3

Предлагаемая статья посвящена рассмотрению широкого круга проблем развития малых и средних предприятий в процессе становления инновационного кластера российской экономики. В статье говорится об инновационном развитии малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Также в статье обсуждается процесс становления инновационного кластера, который является атрибутом рыночной системы, значимость которого меняется в процессе его развития. Снижение роли малых хозяйственных форм в рамках индустриального структурного сдвига характерно для форм ее интенсивного развития. В ходе этого сдвига доминирует тенденция к концентрации производства.

Далее в статье говорится об отсутствии эффективных механизмов налогового стимулирования отечественных предприятий к генерации и внедрению инноваций, что препятствует полноценной реализации потенциала малых и средних предприятий, бизнес-инкубаторов в процессе развития инновационного кластера российской экономики.

В заключение проанализированы меры по стимулированию развития такой кластерной политики, которая способна стать одним из главных направлений государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: инновационный кластер; кластерная политика; инновационная инфраструктура; малое и среднее предпринимательство; налоговое стимулирование; конкурентоспособность.

Offered article is devoted consideration of a wide range of problems of development of the small and average enterprises in the course of formation innovative cluster of the Russian economy. In article it is spoken about innovative development of small and average business in our country.

Also the article tells us about process of formation of innovative cluster which is attribute of the market system which importance varies in the course of its development. Decrease in a role of small economic forms within the limits of industrial structural shift is characteristic for forms of its intensive development. During this shift the tendency to concentration of manufacture dominates.

Further in article it is spoken about absence of effective mechanisms of tax stimulation of the domestic enterprises to generation and introduction of innovations interferes with high-grade realisation of potential of the small and average enterprises, business-incubators in development innovative cluster of the Russian economy.

In the conclusion measures on stimulation of development, of such cluster policy which is capable to become one of mainstreams of the state support of small and average innovative business are analysed.

Keywords: innovative cluster; cluster policy; innovative infrastructure; small and average business; tax stimulation; competitiveness.

Коды классификатора JEL: O31, O38.

Как показывает мировая практика, одним из наиболее эффективных механизмов посткризисной регенерации экономики является поддержка малого предпринимательства и стимулирование предпринимательской активности населения. Однако, несмотря на интенсификацию усилий федеральных органов государственной власти в области поддержки малого и среднего предпринимательства, доля малых предприятий в ВВП Российской Федерации по-прежнему не превышает 15%. Доля инновационных предприятий в данном секторе экономики по разным данным составляет от 1,5 до 3%. Действующее законодательство Российской Федерации в области регулирования и поддержки инновационного малого и среднего предпринимательства не обеспечивает эффективного реше-

ния ряда серьезных проблем, препятствующих успешному развитию данного сектора отечественной экономики. Несмотря на принятие, федеральными органами государственной власти серьезных мер по снижению налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства, в данной сфере по-прежнему сохраняется ряд серьезных проблем.

В частности, предусмотренный соответствующими федеральными законами переход к страховым принципам формирования государственных внебюджетных фондов привел к существенному увеличению совокупного тарифа страховых взносов для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальные режимы налогообложения. Более того, переход к уплате страховых взносов поставил таких налогоплательщиков в неравное положение с прочими налогоплательщиками, для которых с 2011 г. полностью отменяется уплата единого социального налога. Это связано с тем, что доля отчислений во внебюджетные фонды не исключается из структуры налоговых обязательств по упрощенной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход, а перераспределяется между региональными и муниципальными бюджетами.

В условиях острого дефицита оборотных средств и постоянного роста цен на сырье, материалы и энергоносители увеличение налоговой нагрузки может привести к резкому сокращению количества действующих субъектов малого и среднего предпринимательства и существенному снижению их доли в ВВП. Кроме того, действующая система налогообложения оказывает дестимулирующее воздействие на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих вовлечение результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот. Как показывает мировая практика, подобная деятельность требует крупных финансовых вложений, а реализация инновационных продуктов и услуг в большинстве случаев сопряжена с высокими рыночными рисками, что значительно увеличивает срок окупаемости таких инвестиций. Таким образом, отсутствие эффективных механизмов налогового стимулирования отечественных предприятий к генерации и внедрению инноваций препятствует полноценной реализации потенциала малых и средних предприятий, бизнес-инкубаторов в процессе развития инновационного кластера российской экономики.

М. Портер [6] считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров — объединений фирм различных отраслей, причем, принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Им же разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» (или «алмаз») по числу основных групп таких преимуществ. К ним относятся:

- ◆ факторные условия: людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе факторы качества жизни;
- ◆ условия внутреннего спроса: качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, развитие объема спроса;
- ◆ смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий;
- ◆ стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

Кроме того, существуют две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране. Это случайные события (т. е. те, которые руководство фирм не может контролировать) и государственная политика.

Пожалуй, главный тезис Портера заключается в том, что перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках.

В ходе своих исследований Майкл Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании [5].

В итоге формируется «кластер» — сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается. Она держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты. В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей:

- новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя НИР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий;
- происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;
- взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности;
- людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

В целом различаются 3 широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту его функционирования:

- регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.);
- вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;
- отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер»).

Говоря о кластерах, можно выделить 2 стратегии, которые дополняют друг друга:

- ❖ стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах;
- ❖ стратегии, направленные на создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров.

Со временем эффективно действующие кластеры становятся причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения. Этим кластер отличается от картеля или финансовой группы. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства. При этом кластер дает работу и множеству мелких фирм и малых предприятий. Кроме того, кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации — «совокупного инновационного продукта». Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

На основе такого анализа должны формироваться дальнейшие меры по стимулированию развития такой кластерной политики, которая способна стать одним из главных направлений государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства. Так, например, в части стимулирования развития малого и среднего инновационного предпринимательства следует ускорить принятие Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации», доработать и утвердить «Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», определяющую направления развития инновационной инфраструктуры – технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий.

Необходимо также разработать систему правовых и экономических инструментов, стимулирующих субъекты малого и среднего предпринимательства к вовлечению результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот.

В части налогового стимулирования деятельности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства необходимо скорректировать законодательство и упростить процедуру администрирования и уплаты налогов и сборов для субъектов малого и среднего предпринимательства. Предлагается продумать механизмы благоприятного таможенного регулирования в отношении российских инновационных предприятий.

Также необходимо ввести дифференцированную шкалу тарифов страховых взносов для облегчения нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы. При этом размер тарифов страховых взносов целесообразно устанавливать в зависимости от профиля основной деятельности налогоплательщика и используемого им налогового режима. Например, может быть снижен размер совокупного тарифа для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внедрение и вовлечение в гражданский оборот результатов научно-технической деятельности.

Что касается финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих производственную и инновационную деятельность, целесообразно решить вопрос об увеличении объема средств федерального бюджета, направляемых на субсидирование процентной ставки по кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства.

На наш взгляд, в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» необходимо внести изменения, предоставляющие коммерческим банкам право инвестировать средства в активы малых и средних инновационных компаний. А также законодательно определить порядок осуществления рискованного (венчурного) финансирования перспективных инновационных проектов (с механизмом страхования и гарантирования венчурных вложений).

Особое внимание нужно обратить на повышение уровня участия субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в размещении государственных и муниципальных заказов. Таким образом, логично рассмотреть возможность увеличения доли государственных и муниципальных заказов, размещаемых у субъектов малого предпринимательства, с 20 до 35%. Перспективным направлением в этой связи может стать разработка и формирование общероссийских и региональных рейтингов оценки деятельности заказчиков при размещении государственного и муниципального заказа у субъектов малого инновационного предпринимательства.

Также необходимо усилить меры ответственности должностных лиц за нарушение требований к доле заказов, размещаемых у субъектов малого и среднего предпринимательства.

Исходя из вышеизложенного следует еще раз подчеркнуть, что для того, чтобы минимизировать негативные факторы и обеспечить благоприятные перспективы развития малого и среднего предпринимательства, необходимо эффективное административно-правовое регулирование предпринимательских отношений, которое будет способствовать повышению эффективности экономических процессов, возрастанию уровня удовлетворения обществен-

ных потребностей, направлению капитала в реальный сектор экономики, обеспечению соответствия спроса и предложения, экономическому росту и национальной безопасности государства, повышению конкурентоспособности российской экономики как главного фактора роста благосостояния россиян.

ЛИТЕРАТУРА

1. Греф Г.О. От макроэкономической стабильности к инвестиционному росту // Экономическая политика. 2006. № 4. декабрь.
2. Идрисов А. «Стратегия развития региона». Интернет-ресурс: сайт Агентства финансовой информации «Консультант» // <http://www.dinform.ru/newanalit>.
3. Информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) «МАЛЫЙ БИЗНЕС И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕКТОРА», август 2010.
4. Малый бизнес в России. Проблемы и перспективы. Аналитический доклад РАРМП. М.: РАРМП, 2010.
5. Мугранян А.А. «Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров // <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.
6. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
7. Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье // Стратегия и конкурентоспособность. 2008. № 1 (25).

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

КАРАНАШЕВ А.Х.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный университет,
e-mail: in63@mail.ru

Построена оптимальная стратегия динамического размещения капитала в рискованные активы инвестором, характеризующимся функцией полезности с постоянным относительным неприятием риска. Инвестиционный набор включает три вида активов различной рискованности: акции, облигации и банковский счет.

Ключевые слова: моделирование; оптимизация; фондовый рынок; рискованные активы.

Optimal strategy of dynamic allocation of capital into risky assets by an investor, characterized by utility function with constant degree of relative risk aversion are derived. Investment opportunities include three types of assets of different degree of risk: stocks, bonds and bank account.

Keywords: modeling; optimization; market of securities; risky assets.

Коды классификатора JEL: G24, O16, R51.

Введение

Принятие решений в финансовом и банковском менеджменте должно опираться на точный расчет и количественную оценку последствий принимаемых решений. Современное финансовое инвестирование непосредственно связано с формированием финансового портфеля. Главной целью формирования финансового портфеля является обеспечение реализации основных направлений финансового инвестирования капитала фирмы путем подбора наиболее доходных и безопасных финансовых инструментов. Несмотря на большое количество теоретических и прикладных исследований в области анализа финансовых рынков и оптимизации финансового портфеля, многие проблемы далеки от разрешения [1,2]. Надежные количественные результаты, касающиеся построения оптимальных стратегий финансового инвестирования с использованием высокодоходных рискованных финансовых инструментов, позволяющих агенту финансового рынка осуществлять оперативное управление портфелем ценных бумаг, могут быть получены в рамках строгих экономико-математических моделей финансового инвестирования в непрерывном времени с учетом функций полезности инвестора, что и определяет актуальность настоящей работы.

Экономико-математическая модель

Поставим задачу выбора инвестором на финансовом рынке оптимальной стратегии инвестирования в n рискованных и один безрисковый актив при наличии промежуточного потребления. Применение метода динамического программирования к задачам портфельного выбора требует существования марковского случайного процесса конечной размерности $x = (x_t)$, такого, что неявная функция полезности инвестора может быть записана в виде $J_t = J(W_t, x_t, t)$. Напротив, мартингалльный подход не требует дополнительных предположений о стохастических процессах, которые инвестор не может контролировать. В частности, не требуется делать предположения о том, что процентные ставки, дисперсии цен и т.д. полностью описываются марковскими процессами конечной размерности. Метод динамического программирования не позволяет сделать содержательные выводы в том случае, когда полученные уравнения в частных производных не могут быть решены явно. Например, трудно бывает сделать вывод о действительном существовании оптимальной стратегии. Этот вопрос легче изучать с применением мартингалльного подхода.

Предполагаем, что вектор цен рискованных активов P_t следует стохастическому процессу следующего вида

$$dP_t = \text{diag}(P_t) [\mu_t dt + \sigma_t dz_t], \quad (1)$$

где $z = (z_1, \dots, z_d)$ - d -мерное стандартное броуновское движение, $\text{diag}(P_t)$ - диагональная матрица размерности $d \times d$ с элементами P_t по главной диагонали, $\mu_t = (\mu_{1t}, \dots, \mu_{dt})$ - d -мерный вектор ожидаемых доходностей, σ_t - несингулярная $d \times d$ -матрица волатильностей.

Рассматриваем полный финансовый рынок, так что изменения свободной от риска ставки процента r_t , ожидаемой нормы доходности μ_t , а также дисперсии и ковариации между ставками дохода, определяемые σ_t , вызваны одним

и тем же d -мерным броуновским движением Z , влияющим на цены рискованных активов. Поэтому вектор рыночных цен риска λ_t определенным следующим образом

$$\lambda_t = \sigma_t^{-1}(\mu_t - r_t \mathbf{1}) \quad (2)$$

описывает компромисс риск-доходность всех рисков. На полном финансовом рынке существует единственный процесс плотности цены состояния, называемый также ядром ценообразования, $\xi = (\xi_t)$, который имеет вид

$$\xi_t = \exp \left\{ - \int_0^t r_s ds - \int_0^t \lambda_s^T dz_s - \frac{1}{2} \int_0^t \lambda_s^T \lambda_s ds \right\} \quad (3)$$

Заметим, что плотность цены состояния эволюционирует таким образом

$$d\xi_t = -\xi_t (r_t dt + \lambda_t dz_t) \quad (4)$$

Имеется также единственная эквивалентная мартингаловая мера (известная также как мера вероятности нейтральности актива к риску) Q , определяемая производной Радона-Никодима

$$\frac{dQ}{dP} = \exp \left\{ \int_0^T r_s ds \right\} \xi_T$$

Цена в момент $t = 0$ стохастического выигрыша X_T в некоторой точке T равна

$$E^Q \left[\exp \left\{ - \int_0^T r_s ds \right\} X_T \right] = E(\xi_T X_T)$$

Аналогично, цена в момент t составляет

$$E_t^Q \left[\exp \left\{ - \int_t^T r_s ds \right\} X_T \right] = E_t \left(\frac{\xi_T}{\xi_t} X_T \right)$$

Оптимальные стратегии инвестирования и потребления

Для определенности предположим, что инвестор не получает дохода из источников, несвязанных с его деятельностью на финансовом рынке. Тогда естественным ограничением выбора инвестором стратегии потребления и инвестирования (c, π) в момент $t = 0$ является следующее

$$E \left[\int_0^T \xi_t c_t dt + \xi_T W_T \right] \leq W_0,$$

где W_t - конечный капитал, индуцированный стратегией (c, π) , а W_0 - начальный капитал инвестора. Это условие просто устанавливает, что "цена" стратегии в момент $t = 0$ не может превосходить имеющийся начальный капитал. Это строго доказано в **Утверждении 1**. Однако сначала запишем процесс эволюции капитала инвестора в следующем виде

$$dW_t = W_t (r_t + \pi_t^T \sigma_t \lambda_t) dt - c_t dt + W_t \pi_t^T \sigma_t dz_t \quad (5)$$

Отсюда и из (4), применяя лемму Ито, получаем

$$d(\xi_t W_t) = -\xi_t c_t dt + \xi_t W_t (\pi_t^T \sigma_t - \lambda_t^T) dz_t \quad (6)$$

или, эквивалентно,

$$\xi_t W_t + \int_0^t \xi_s c_s ds = W_0 + \int_0^t \xi_s W_s (\pi_s^T \sigma_s - \lambda_s^T) dz_s \quad (7)$$

Утверждение 1. Если (c, π) - допустимая стратегия, то

$$E \left[\int_0^T \xi_t c_t dt + \xi_T W_T \right] \leq W_0,$$

где W_t - конечный капитал, индуцированный (c, π) .

Доказательство. Определим времена остановки $(\tau_n)_{n \in \mathbb{N}}$ следующим образом

$$\tau_n = T \wedge \inf \left\{ t \in [0, T] : \int_0^t \xi_s W_s \left[\pi_s^T \sigma_s - \lambda_s^T \right]^2 ds \geq n \right\}.$$

Тогда стохастический интеграл в правой части равенства (7) является мартингалом на $[0, \tau_n]$. Вычисляя ожидания в (7), получаем

$$E \left[\xi_{\tau_n} W_{\tau_n} \right] + E \left[\int_0^{\tau_n} \xi_t c_t dt \right] = W_0$$

Полагая $n \uparrow \infty$, имеем $\tau_n \uparrow T$, и с помощью теоремы монотонной сходимости Лебега получаем

$$E \left[\int_0^{\tau_n} \xi_t c_t dt \right] \rightarrow E \left[\int_0^T \xi_t c_t dt \right]$$

Далее, применяя лемму Фату, приходим к требуемому неравенству.

Идея мартингального подхода состоит в решении задачи статической оптимизации

$$\sup_{(c, W)} E \left[\int_0^T e^{-\delta t} u(c_t) dt + e^{-\delta T} \bar{u}(W) \right], \quad (8)$$

$$E \left[\int_0^T \xi_t c_t dt + \xi_T W \right] \leq W_0$$

вместо исходной динамической задачи

$$\sup_{(c, \pi)} E \left[\int_0^T e^{-\delta t} u(c_t) dt + e^{-\delta T} \bar{u}(W_T) \right],$$

$$dW_t = W_t (r_t + \pi_t^T \sigma_t \lambda_t) dt - c_t dt + W_t \pi_t^T \sigma_t dz_t.$$

В статической задаче агент выбирает конечный капитал непосредственно, в то время как в динамической задаче конечный капитал определяется портфельной стратегией (и стратегией потребления). Переменную конечного капитала W агент может выбирать из неотрицательных, интегрируемых и F_T -измеримых случайных переменных. Этот подход был предложен в [3].

Лагранжиан для оптимизационной задачи с ограничением имеет следующий вид

$$L = E \left[\int_0^T e^{-\delta t} u(c_t) dt + e^{-\delta T} \bar{u}(W) \right] + \psi \left(W_0 - E \left[\int_0^T \xi_t c_t dt + \xi_T W \right] \right) =$$

$$= \psi W_0 + E \left[\int_0^T (e^{-\delta t} u(c_t) - \psi \xi_t c_t) dt + (e^{-\delta T} \bar{u}(W) - \psi \xi_T W) \right]$$

где ψ - множитель Лагранжа. Мы максимизируем последнее ожидаемое выражение, максимизируя

$$e^{-\delta T} \bar{u}(W) - \psi \xi_T W$$

относительно W для каждого возможного значения ξ_T и максимизируя

$$e^{-\delta t} u(c_t) - \psi \xi_t c_t$$

относительно c_t для каждого t и каждого возможного значения ξ_t . Это приводит к условиям первого порядка

$$e^{-\delta t} u'(c_t) = \psi \xi_t, \quad e^{-\delta T} \bar{u}'(W) = \psi \xi_T$$

где ψ выбирается так, что ограничение неравенства превращается в равенство. Пусть $I_u(\cdot)$ обозначает функцию, обратную функции предельной полезности $u'(\cdot)$, и $I_{\bar{u}}(\cdot)$ обозначает функцию, обратную к $\bar{u}'(\cdot)$. Тогда оптимальное потребление и оптимальное конечное благосостояние могут быть записаны в виде

$$c_t = I_u(e^{\delta t} \psi \xi_t), \quad W = I_{\bar{u}}(e^{\delta T} \psi \xi_T) \quad (9)$$

Текущее значение этого выбора зависит от множителя Лагранжа ψ :

$$H(\psi) = E \left[\int_0^T \xi_t I_u(\psi e^{\delta t} \xi_t) dt + \xi_T I_{\bar{u}}(\psi e^{\delta T} \xi_T) \right] \quad (10)$$

Мы ищем множитель ψ такой, что $H(\psi) = W_0$ так что весь бюджет расходуется. Поскольку предельная полезность убывает, обратная предельная полезность также убывает и, следовательно, функция H убывает. Будем предполагать, что $H(\psi)$ конечна для всех $\psi > 0$. При этом предположении H имеет обратную функцию, обозначаемую Y , и соответствующий множитель Лагранжа $\psi = Y(W_0)$.

Следующее Утверждение устанавливает, что оптимальная стратегия статической задачи является допустимой и оптимальной для динамической задачи.

Утверждение 2. Оптимальная стратегия потребления дается выражением

$$c_t^* = I_u[Y(W_0) e^{\delta t} \xi_t]$$

При оптимальной портфельной стратегии конечный капитал составляет

$$W^* = I_{\bar{u}}[Y(W_0) e^{\delta T} \xi_T]$$

Динамика капитала при оптимальной инвестиционной стратегии определяется выражением

$$W_t^* = \frac{1}{\xi_t} E_t \left[\int_t^T \xi_s c_s^* ds + \xi_T W^* \right] \quad (11)$$

Доказательство. Заметим сначала, что для вогнутой дифференцируемой функции u имеет место неравенство

$$\frac{u(\hat{c}) - u(c)}{\hat{c} - c} \geq u'(\hat{c})$$

для любых $\hat{c} > c$, поскольку левая часть неравенства представляет собой наклон прямой, проходящей через точки $(c, u(c))$ и $(\hat{c}, u(\hat{c}))$, а в правой части неравенства имеем наклон касательной в точке $\hat{c}$. Отсюда следует, что

$$u(\hat{c}) - u(c) \geq u'(\hat{c})(\hat{c} - c).$$

Очевидно, что это неравенство имеет место даже при $\hat{c} \leq c$. Возьмем $\hat{c} = I_u(z)$ при некотором z . Тогда $u'(\hat{c}) = z$, так что можно заключить, что

$$u(I_u(z)) - u(c) \geq z(I_u(z) - c), \quad \forall c, z > 0$$

Аналогично, имеем

$$\bar{u}(I_{\bar{u}}(z)) - \bar{u}(W) \geq z(I_{\bar{u}}(z) - W), \quad \forall W, z > 0$$

Поэтому для любой допустимой стратегии (c, π) с соответствующим конечным капиталом W получаем

$$E \left[\int_0^T e^{-\delta t} (u(c_t^*) - u(c_t)) dt + e^{-\delta T} (\bar{u}(W^*) - \bar{u}(W)) \right] \geq \\ E \left[\int_0^T Y(W_0) \xi_t (c_t^* - c_t) dt + Y(W_0) \xi_T (W^* - W) \right] \geq 0$$

причем последнее неравенство следует из того, что, согласно Утверждения 1,

$$E \left[\int_0^T \xi_t c_t dt + \xi_T W \right] \leq W_0$$

и, по построению

$$E \left[\int_0^T \xi_t c_t^* dt + \xi_T W^* \right] = W_0$$

Поэтому, если имеется портфельная стратегия π^* , такая, что стратегия (c^*, π^*) допустима и дает конечный капитал W^* , тогда стратегия (c^*, π^*) будет оптимальной. Определим процесс W^* формулой (11). Очевидно, что

$$\xi_t W_t^* + \int_0^t \xi_s c_s^* ds = E_t \left[\int_0^T \xi_s c_s^* ds + \xi_T W_T^* \right]$$

определяет мартингал, так что по теореме о представлении мартингала существует адаптированный $L^2[0, T]$ процесс η , такой, что

$$\xi_t W_t^* + \int_0^t \xi_s c_s^* ds = W_0 + \int_0^t \eta_s^T d\tilde{z}_s \quad (12)$$

Определим портфельный процесс π следующим образом

$$\pi_t = (\sigma_t^T)^{-1} \left(\frac{\eta_t}{W_t^* \xi_t} + \lambda_t \right)$$

(с оставшимся капиталом $W_t^*(1 - \pi_t^T 1)$, инвестированным в банковский счет). Сравнение (12) и (7) показывает, что эта стратегия вместе со стратегией потребления c^* действительно дает конечный капитал W^* , и процесс (W_t^*) есть процесс изменения капитала, соответствующий этой стратегии.

Заметим, что неявная полезность в момент 0 как функция начального капитала W_0 имеет вид

$$J(W_0) = E \left[\int_0^T e^{-\delta t} u(c_t^*) ds + e^{-\delta T} \bar{u}(W^*) \right] = \\ = E \left[\int_0^T e^{-\delta t} u(I_u(Y(W_0) e^{\delta t} \xi_t)) dt + e^{-\delta T} \bar{u}(I_{\bar{u}}(Y(W_0) e^{\delta T} \xi_T)) \right]$$

В заключение отметим, что мартингальный подход к решению задач оптимизации инвестирование-потребление во многих аспектах более элегантен, чем метод динамического программирования, и лучше подходит для выяснения условий существования стратегий при общих условиях. Однако существование оптимальной портфельной стратегии основывается на теореме представления мартингалов, которая сама по себе не дает ни явного представления оптимального портфеля, ни пути его получения. В некоторых постановках мартингальный подход может давать абстрактную характеристику как оптимального потребления, так и портфельной стратегии даже при немарковской динамике, но чтобы получить явные выражения оптимальных стратегий, постановка обычно сводится к марковской. Получаемые уравнения в частных производных при этом, как правило, имеют более простую структуру, чем уравнение Гамильтона – Якоби – Беллмана при решении задачи оптимальности методом динамического программирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2003.
2. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. Т. 1–2. М., 1998.
3. Cox J.C., Huang C.F. A variational problem arising in financial economics // J. Mathematical Economics. 1991. V. 20. P. 465–487.

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

ДИДОРЕНКО А.В.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: alexdi16@gmail.com

В статье рассматриваются новые инструменты развития ипотечного кредитования, обеспечивающие развитие и доступность ипотеки для клиентов банков на российском рынке финансовых услуг.

Ключевые слова: ипотечное кредитование; рынок финансовых услуг; банки.

The article describes some new instruments of development of mortgage lending, which provide increase and availability of a mortgage to clients of banks in the Russian financial services market.

Keywords: mortgage lending; financial services market; banks.

Коды классификатора JEL: G21.

В экономической литературе выделяется несколько подходов к определению сущности ипотеки. Первый подход рассматривает ее как залоговый инструмент. Второй подход относит ипотеку к финансово-кредитному инструменту на рынке финансовых услуг. Третий подход, который можно назвать «инвестиционный», рассматривает ипотеку как ресурсное обеспечение жилищного строительства. Ипотека, являясь объектом экономического управления на рынке финансовых услуг, формой вовлечения накопленного капитала в экономический процесс, способствует появлению собственности и распоряжения, фактора риска и ликвидности на основе превращения ипотечного кредита в инвестиционный ресурс и приобретение жилья населением.

После начала в России экономических реформ 1990-х гг. Гражданским кодексом Российской Федерации (часть I) 1994 г. были введены основы залога недвижимого имущества. Окончательно состоялось современное российское законодательство об ипотеке с момента принятия Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ. В связи с этим практически во всех крупнейших банках были созданы специализированные подразделения по долгосрочному жилищному кредитованию населения.

Каждому периоду развития российского рынка с начала 90-х гг. соответствовали сложившиеся на тот момент условия и факторы, способствовавшие определению специфики и характеру практического применения жилищных ипотечных операций.

Отсутствие правовой базы, необходимой для проведения операций по жилищному кредитованию физических лиц под залог недвижимости, предопределило содержание модели, механизм и технологии практической реализации жилищных кредитных программ. Кредитование населения на покупку недвижимости представляло собой суррогатную форму ипотеки со сроками кредитования от 1 до 3 лет и осуществлялось в малых объемах — не более 10% от общего объема кредитных операций этих банков.

Существенное влияние на развитие ипотечного кредитования оказал экономический кризис 1998 г., в результате которого большинство программ жилищного кредитования населения было свернуто.

После 1998 г. начался новый этап в развитии ипотеки в России, который устанавливал совсем иные условия. Активно формировалась правовая база, обеспечивающая осуществление ипотечных операций. Были приняты Федеральный закон «Об ипотеке» и «Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации».

К 2000 г. значительно упорядочился рынок недвижимости, существенно влияющий на характер и направление развития ипотечного рынка. Сформировались структуры, выступающие как операторы вторичного ипотечного рынка — ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). Также российский ипотечный рынок стал привлекать иностранные инвестиции, в том числе и коммерческие. Снижение темпов роста инфляции и тенденция экономического роста, начиная с 2000 г., благотворно влияли на увеличение денежных накоплений населения, что, в свою очередь, расширило спрос на качественную жилищную недвижимость, обеспечиваемую в основном новым строительством. Изменился и спрос на ипотечные кредиты. Теперь взять жилье в кредит могли не только предприниматели, но и другие категории граждан.

В начале 2000 г. активно развивался и рынок страхования, значительно расширив спектр предоставляемых услуг. Положительное влияние оказало реформирование налогового законодательства. С 2001 г. была законодательно закреплена налоговая льгота (гл. 23 НК РФ «Налог на доходы физических лиц») при приобретении жилья с использованием ипотечных кредитов. То есть с начала 2000 г. механизм коммерческого жилищного ипотечного кредитования стал развиваться на новом качественном уровне.

Становление и развитие системы ипотечного жилищного кредитования в России, работающей на рыночных принципах, оказалось длительным процессом из-за сложности создания нормативно-правовой базы, обеспечивающей ее функционирование, тем не менее, рыночная система ипотечного жилищного кредитования уже получила свое развитие в России: сюда необходимо отнести ипотечное кредитование АИЖК и ипотечное кредитование коммерческих банков [4, с. 93].

Основная задача АИЖК — способствовать развитию жилищного ипотечного кредитования посредством рефинансирования (покупки) ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками — первоначальными кредиторами. Предполагалось, что АИЖК будет выпускать долгосрочные ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотечных кредитов. Второй функцией АИЖК является стандартизация и унификация процедур ипотечного кредитования. К третьей функции АИЖК относится представление интересов ипотечных структур в Правительстве РФ и других государственных учреждениях.

Рассматривая современное состояние ипотечного кредитования на рынке финансовых услуг в России, важно выделить влияние, которое оказал на него мировой финансовый кризис. Ипотечный кризис 2007–2008 гг. был денежно-кредитным кризисом, возникшим в результате невозврата долгов по ипотечным кредитам банков. Акционеры и менеджеры банков заинтересованы в увеличении активных операций, поэтому привлекали ликвидность и выдавали кредиты не совсем качественным заемщикам, а вкладчики-держатели депозитов всячески заинтересованы в стабильности ликвидности, т.е. возврате своих вкладов и получении процентов по ним [2, с. 60].

Глобальный кризис ликвидности ограничил развитие российского ипотечного рынка, заемщики резко снизили интерес к ипотеке, в том числе и потому, что банки подняли ставки — вплоть до 20% годовых. В настоящее время средняя ставка у Сбербанка, занимающего половину российского рынка ипотеки, составляет 14% годовых.

Наиболее доступными на российском рынке финансовых услуг кредиты на жилье были в 2006–2007 гг., в период растущей конкуренции, когда банки предлагали потенциальным заемщикам самые выгодные условия — постепенно увеличивали суммы кредитов, снижали первоначальный взнос и процентные ставки. По условиям договора клиенты могли не платить первоначальный взнос, а процентные ставки составляли от 7,5% годовых по валютным кредитам и от 9% — по рублевым [1].

В настоящий момент на отечественном рынке финансовых услуг наблюдается новая тенденция в рамках ипотечного кредитования — клиенту предоставляется возможность выбора при страховании рисков. Ранее страхование трех рисков (страхование риска утраты и повреждения предмета залога, потери трудоспособности заемщика, риска утраты права собственности собственником квартиры) при получении ипотечного кредита являлось обязательным, а сегодня банки предлагают клиенту застраховать один или два риска. При этом, при отказе заемщиком от страхования одного из рисков при заключении ипотечного контракта процентная ставка по кредиту увеличивается в среднем на 1–3%, что и является следствием увеличения среднерыночной ставки по ипотечным кредитам.

Говорить о докризисных темпах роста сектора можно только в долгосрочной перспективе. Основная задача — не допустить обвала рынка и обеспечить пусть незначительный, но рост. С другой стороны, банки вряд ли начнут массово выдавать ипотечные кредиты потенциальным заемщикам. Во-первых, потому, что у банков у самих нет сейчас возможности выдавать длинные ресурсы, а во-вторых, в условиях кризиса ужесточились требования к потенциальным заемщикам и выросли процентные ставки по ипотеке, которые уменьшают количество желающих взять такой кредит.

Для понимания сущности ипотечного жилищного кредитования в первую очередь необходимо рассмотреть саму категорию «ипотека» и выявить ее отличительные черты. Классики считали, что ипотека — это не просто выдача кредита, но и способ привлечения ресурсов, связанных с эмиссией ценных бумаг — закладных и облигаций.

Выделим основных участников системы ипотечного кредитования:

1. Заемщики — физические лица, заключившие кредитные договоры с банками или договоры займа с юридическими лицами, по условиям которых полученные в виде кредита средства используются для приобретения жилья. Обеспечением исполнения обязательств по кредиту служит залог приобретаемого жилья (ипотека).
2. Продавцы жилья — физические и юридические лица, продающие жилые помещения, находящиеся в их собственности или принадлежащие другим физическим и юридическим лицам, по их поручению.
3. Кредиторы — банки и иные юридические лица, предоставляющие заемщикам в установленном законом порядке ипотечные кредиты.
4. Операторы вторичного рынка ипотечных кредитов — специальные организации, осуществляющие рефинансирование кредиторов, выдающих долгосрочные ипотечные жилищные кредиты населению. К основным функциям операторов вторичного рынка относятся: выпуск эмиссионных ипотечных ценных бумаг; привлечение средств инвесторов в сферу жилищного кредитования; рефинансирование кредиторов на основе установленных стандартов и требований, предъявляемых к процедурам ипотечного кредитования.
5. Органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним — государственные органы, обеспечивающие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Функ-

циями этих органов являются: регистрация сделок купли-продажи жилых помещений, оформление перехода прав собственности к новому собственнику; регистрация договоров об ипотеке и права ипотеки.

6. Страховые компании — страховые компании, имеющие лицензии, осуществляющие имущественное страхование, личное страхование заемщиков и страхование гражданско-правовой ответственности участников ипотечного рынка.

7. Оценщики — юридические и физические лица, имеющие право на осуществление профессиональной оценки жилых помещений, являющихся предметом залога при ипотечном кредитовании.

8. Риэлтерские фирмы — юридические лица, являющиеся профессиональными посредниками на рынке купли-продажи жилья.

9. Инвесторы — юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, эмитируемые кредиторами или операторами вторичного рынка. К их числу относятся пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные банки, паевые инвестиционные фонды и др.

10. Инфраструктурные звенья системы ипотечного кредитования — нотариат, паспортные службы, органы опеки и попечительства, юридические консультации и т. д., обеспечивающие необходимое юридическое сопровождение сделок с иными помещениями, регистрацию граждан по месту жительства, защиту прав несовершеннолетних при заключении сделок с недвижимостью.

Основная проблема развития рынка ипотечного кредитования — это отсутствие институционального механизма эффективного взаимодействия субъектов рынка с целью расширения возможностей по предоставлению населению лучших жилищных условий. Отметим, что рынок ипотечного кредитования в России отличается развитием положительных тенденций: во-первых, появляются новые программы, среди которых имеют место и более сложные, например, с переменными процентными ставками; во-вторых, возможность погашать задолженности по ипотечным кредитам за счет средств материнского капитала, в соответствии с Федеральным Законом № 288-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 25 декабря 2008 г.; в-третьих, принят национальный проект «Доступное жилье — гражданам России», предусматривающий субсидирование ипотеки.

Главная цель развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования — создание эффективно работающей системы обеспечения доступным по стоимости жильем российских потребителей со средними доходами, основанной на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств потребителей и долгосрочных ипотечных кредитов.

Проблема привлечения ресурсов для финансирования долгосрочного ипотечного кредитования наиболее значима для развития системы ипотечного кредитования, которая должна опираться на имеющийся международный опыт развития ипотечного кредитования, быть адаптирована к российской законодательной базе, учитывать макроэкономические условия, характерные для переходной экономики, ограниченную платежеспособность населения, высокую инфляцию.

Краткосрочные ресурсы, которые привлекают российские банки при ипотечном кредитовании, сильно ограничивают их возможности. Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, учитывая, что основой являются краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере ликвидности и банкротству.

Имеются две основные стратегии привлечения банками финансовых ресурсов для ипотечного кредитования:

1. ориентация на «депозитные» источники кредитных ресурсов;
2. ориентация на «кредитные» источники (кредитные линии российских и иностранных кредитных организаций, средства институциональных инвесторов, целевые облигационные займы) [4, с. 94].

Таким образом, поиск новых способов и источников рефинансирования в последнее время превратился в одну из ключевых задач российских банков и российского рынка финансовых услуг в целом. От ее успешного решения во многом зависит потенциал банковской системы и ее способность наращивать объемы кредитования реального сектора экономики [3, с. 49].

На данный момент Банком России разработаны механизмы рефинансирования банков: кредитование под залог (блокировку) ценных бумаг из Ломбардного списка Банка России; кредитование под залог векселей, прав требования по кредитным договорам организации сферы материального производства и (или) поручительства кредитных организаций.

Новым инструментом развития ипотеки на рынке финансовых услуг должно стать введение Банком России в дополнение к существующей ставке рефинансирования ипотечной ставки рефинансирования.

Одной из разновидностей ипотечного кредитования на российском рынке являются ипотечные депозиты населения, которые представляют собой обычные пополняемые пролонгируемые нецелевые вклады, вносимые на срок от месяца до трех лет под более высокие процентные ставки по сравнению с остальными вкладами (на 0,25 – 1,25%). Размер дополнительных взносов варьируется от 200–500 долларов в месяц. При этом банки предлагают некоторые льготы для заемщиков: заявки на получение кредита рассматриваются бесплатно, отменены комиссии за снятие наличных со ссудного счета, единовременные комиссии за ведение счета и т.д.

Чтобы использовать ипотечные депозиты как инструменты развития ипотечного кредитования, способствующие накоплению первоначального взноса, необходимо увеличить срок вклада; зафиксировать цель ипотечного депозита: только обеспечения нужд ипотеки; упразднить банковские комиссии, например, за ведение и открытие

счета, за андеррайтинг, а также снизить ставки по ипотечному кредиту, получаемому заемщиком при помощи использования ипотечных депозитов; более жестко оценивать возможности каждого потенциального заемщика, для определения первоначального взноса на ипотечный депозит, размера ежемесячных, ежеквартальных дополнительных отчислений на него, итоговой суммы денежных средств, соизмеримо с его заработной платой и т. д.

Отрицательное влияние на секьюритизацию ипотечных кредитов в России оказывают: неразвитость внутреннего рынка ипотечных ценных бумаг, отсутствие заинтересованности у основной части российских инвесторов в ипотечных облигациях, затратность и сложность проведения секьюритизации ипотечных кредитов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Денисов М.* С закладной на шее. Дешевая ипотека не делает жилье доступнее // Взгляд-недвижимость. 10.12.2009. [Электронный ресурс] Режим доступа: www.banki.ru/products/hypothec/news/lenta/.
2. *Жуков Е.Ф.* Ипотечный кризис в США и его социально-экономические последствия // Финансы. 2009. № 3.
3. *Зак В.В.* Статистический анализ ипотечных ценных бумаг // Деньги и кредит. 2008. № 5.
4. *Логинов М.П.* Особенности современного финансирования системы ипотечного жилищного кредитования в России // Финансовый менеджмент. 2009. № 2.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ НЕОБХОДИМОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И ПОВТОРНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТРАБОТАННЫХ АВТОТРАКТОРНЫХ МАСЕЛ

МАКОЛОВА Л.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Российская таможенная академия Ростовский филиал,
e-mail: makolova76@mail.ru

В статье рассматривается проблема экологической безопасности использования смазочных материалов при эксплуатации сельскохозяйственной техники на основе применения концепции предотвращения загрязнения посредством сбора, восстановления и повторного использования отработанных автотракторных масел. Анализируются применяемые механизмы избавления от отработанных масел за рубежом. Рассмотрена возможность внедрения системы организации централизованного сбора и восстановления отработанных масел.

Ключевые слова: экологическая безопасность; сельскохозяйственные предприятия; сельскохозяйственная техника; смазочные материалы; отработанные масла; централизованная система сбора и восстановления отработанных масел.

The summary. In article the problem of ecological safety of use of lubricants is considered at operation of agricultural machinery on the basis of application of the concept of prevention of pollution by means of gathering, restoration and a reuse of the fulfilled autotractor oils. Applied mechanisms of disposal of the fulfilled oils abroad are analyzed. Possibility of introduction of system of the organization of the centralized gathering and restoration of the fulfilled oils is considered.

Keywords: ecological safety; the agricultural enterprises; agricultural machinery; lubricants; the fulfilled oils; the centralized system of gathering and restoration of the fulfilled oils.

Коды классификатора JEL: Q53, Q57.

Проблемы экологической безопасности применения смазочных материалов неотделимы от проблемы их утилизации, которые в настоящее время являются одними из наиболее распространенных техногенных отходов, негативно влияющих на все объекты окружающей среды — атмосферу, почву и воду. Только загрязнение вод отработанными нефтяными маслами составляет 20 % общего техногенного загрязнения, или 60% загрязнения нефтепродуктами [8].

Актуальность проблемы регенерации отработанных масел не вызывает сомнений, поскольку их уничтожение, в основном — путем сжигания, порождает подчас еще большие экологические проблемы, чем сами отработанные масла. Решение проблемы избавления от отработанных автотракторных масел необходимо не только с экономической точки зрения. Процесс сжигания отработанного масла только частично решает проблему снижения объемов отработанных масел в агропромышленном комплексе, что также оказывает влияние на окружающую среду. При фактическом избавлении от отработанных масел загрязняется почва и водные объекты, при сжигании загрязняется атмосфера.

Политика в области охраны окружающей среды в агропромышленном комплексе претерпела и претерпевает существенные трансформационные изменения. Отношение к природе было потребительским, экологические факторы недостаточно учитывались при развитии и размещении производительных сил, в планировании, ценообразовании, при оценке эффективности хозяйственных задач. Важнейшие виды природных ресурсов: земля, вода, полезные ископаемые и другие вовлекались в хозяйственный оборот и расходовались практически бесплатно. Потери природных ресурсов и нерациональное использование практически не отражались на хозяйственной деятельности предприятий, что привело к неэффективной структуре народного хозяйства и тяжелой экологической обстановке. На единицу конечной продукции расходовалось значительно больше природных ресурсов, сырья, энергии, что также стало причиной высокого загрязнения окружающей среды и низкой эффективности производства [7].

Наиболее рациональным направлением в решении современных экологических проблем представляется практическая реализация концепции предотвращения загрязнения, поскольку колоссальные затраты на устранение возникших загрязнений и невозможность предвидеть и устранить все их последствия целиком и полностью оправдыва-

ют разработку новых более безопасных технологий и создание принципиально нового оборудования. Как и в основных отраслях промышленности, в области переработки вторичного сырья все больше специалистов высказывается в пользу отказа от традиционных методов борьбы с загрязнениями путем установки очистного оборудования в конце технологической цепочки. Выдвигается задача решения экологических проблем в процессе производства, на основе принципиально новых технологических решений [8].

Отличительной особенностью организации сбора отработанных масел на предприятиях агропромышленного комплекса является потребность в больших расходах, связанных с их сбором, хранением и транспортировкой к месту переработки. Для регенерации отработанных масел сконструировано разнообразное оборудование, позволяющее получать базовые масла, по качеству идентичные свежим. Анализ способов применения отработанных масел показал, что отработанные масла, очищенные от примесей, могут использоваться при консервации сельскохозяйственного оборудования, а также в гидравлических системах машин, отработанные масла, прошедшие регенерацию, применяются на уровне свежих товарных масел.

Обследование ряда сельскохозяйственных предприятий Юга России показало, что в них отсутствует: система организации хранения отработанных масел; не отработаны способы и средства сбора и раздачи смазочных материалов; отсутствуют емкости для раздельного хранения отработанных масел на участках предприятия, а также технические средства, позволяющие очищать масла от механических примесей; отсутствует учет многократного использования регенерированных и нерегенерированных отработанных масел взамен свежих;

Правильная организация смазочного хозяйства требует установления норм расхода масел на каждую единицу техники с учетом планов технологического и технического обслуживания и ремонта, организации системы учета и отчетности по расходу смазочных материалов в соответствии с особенностями технологического и технического обслуживания машин и оборудования во времени, контроля качества выполнения этих работ и т.д. [4].

Поведение сельхозтоваропроизводителей в использовании смазочных материалов многовариантно. Анализируя способы обращения сельскохозяйственного предприятия с топливно-смазочными материалами можно определить три основных направления (рис. 1).

Возможна централизованная регенерация, функционирующая на основе межфирменных соглашений, а также существует оборудование, позволяющее осуществлять регенерацию отработанных масел внутри отдельно взятого сельскохозяйственного предприятия. Схема организации централизованной системы сбора и восстановления отработанных масел предусматривает их движение от рабочей машины до районного, межрайонного или заводского пункта переработки масел и обратно.



Рис. 1 Алгоритм обращения с топливно-смазочными материалами

Система предполагает организацию раздельного по группам и маркам сбора отработанных масел на всех уровнях маслопотребителей, централизованную транспортировку, хранение и переработку силами и средствами специальных служб и техсредств. Координация работ и контроль за поэтапной реализацией отдельных звеньев (технологических циклов этой системы) осуществляется через диспетчерские пункты головных предприятий.

Производственный процесс должен быть организован таким образом, чтобы отработанные масла непрерывно представлялись на пункт переработки. Это достигается за счет четкой организации деятельности всех звеньев системы — от сбора отработанных до реализации восстановленных масел. В системе необходим постоянный регулируемый запас отработанных масел в возможно большей номенклатуре для обеспечения непрерывного цикла их сбора и доставки на централизованный пункт переработки.

Система предусматривает параллельное выполнение технологических операций сбора и переработки масел разных групп, что способствует надежности производственного процесса и расширению номенклатуры работ [2]. Важным организационным принципом системы является универсализация, т. е. сбор и переработка отработанных масел по всей их номенклатуре со всех видов машин, эксплуатируемых в различных предприятиях. Для этого на пункте переработки предусматривается универсальное, легко перенастраиваемое оборудование и запасные емкости резервуарного типа.

Слив и первичный сбор отработанных масел производится на всех пунктах технического обслуживания сельскохозяйственных структур АПК, постах заправки и смазки, в гаражах и ремонтных мастерских, на спецучастках топливно-смазочных заводов и так далее. В целом на каждом предприятии, потребляющем масла, должен быть оборудован пункт сбора и накопления отработанных масел.

Анализ существующих разработок по восстановлению отработанных масел показал, что имеется большое количество установок, которые обеспечивают процессы внутрихозяйственной регенерации отработанных масел. Существующие установки обладают различными показателями потребляемой мощности, производительности и объемам одновременно обрабатываемого сырья. Установки могут работать как стационарно — установка УМС — 4МВ, так и в передвижном режиме — установки МРУ-2, ПМУ-66 М [4].

Внедрение регенерационных установок позволяет снизить потребность хозяйств в свежих товарных маслах на 50%, что дает экономию до 5,0 тыс. руб. на 1 т увеличивает срок службы их в 1,5 раза. А также предотвращает аварии и увеличивает срок службы эксплуатации автотракторного и стационарного дизельного оборудования.

Задача выбора возможных вариантов сбора и восстановления отработанных масел может быть решена при условии, что в основу их рационального размещения была положена экономическая эффективность использования переработанных масел потребителями в зависимости от месторасположения поставщиков этих масел и стоимости работ по их переработке. Поэтому в соответствии с этими условиями необходимо обосновать рациональное размещение маслоработывающих комплексов, установить их оптимальную структуру, режимы работы технологического оборудования с целью минимизации затрат на годовое обеспечение потребности в маслах. Функционирующее на основе информационной модели управления, регенерационное предприятие имеет ряд преимуществ: наличие своевременной информации о потребности в смазочных материалах; возможность планирования работы предприятия на большие временные периоды; способность быстрого реагирования на изменения, происходящие на рынке топливно-смазочных материалов; способность удовлетворять требования различных клиентов: как крупных сельскохозяйственных предприятий, так и мелких хозяйств.

В зависимости от потребляемых объемов смазочных материалов, объединение предприятий или отдельное сельскохозяйственное предприятие любой формы собственности может подобрать оборудование по регенерации и наиболее приемлемый способ организации системы сбора и восстановления отработанных масел.

Организация предприятий по сбору, хранению и переработке отработанных масел является своевременной и целесообразной мерой рационального природопользования, а также одной из мер поддержки сельскохозяйственных предприятий в период дефицита денежных средств.

Проблема переработки отработанных смазочных масел остро стоит во всем мире, так как наряду с другими углеводородами отработанные смазочные масла значительно загрязняют биосферу. В отличие от нефти и других нефтепродуктов, отработанные моторные масла при попадании в окружающую среду еще в меньшей степени обезвреживаются естественным путем (окисление, фотохимические реакции, биоразложение). В процессе эксплуатации качество масла изменяется за счет термического разложения и окисления. В результате этих процессов в маслах накапливаются асфальто-смолистые соединения, частицы сажи, различные соли, кислоты, поверхностно-активные вещества, частицы металлов и окислов. К этому необходимо добавить, что присадки, содержащиеся в маслах, удерживают загрязняющие вещества, попадающие или образующиеся в маслах в процессе эксплуатации. Вот почему при сжигании отработанных масел происходит загрязнение атмосферы тяжелыми металлами, сажей, диоксидом серы, устойчивыми химическими соединениями. В связи с этим во многих странах отработанные масла сжигаются только после удаления из них экологически вредных веществ [1].

Управление отработанными маслами в ЕЭС руководствуется отдельной Директивой по утилизации отработанных масел 75/439/ЕЕС от 16.06.1975 (утилизация включает в себя сбор, транспортировку, переработку (в том числе регенерацию) и захоронение отработанных масел). В Директиве ЕЭС отработанные масла впервые рассматриваются не как отходы, подлежащие уничтожению, а как отработанные продукты, подлежащие вторичному использованию. Деятельность сборщиков, перевозчиков и переработчиков подлежит обязательному лицензированию. Важным фактором реализации положений Директивы ЕЭС являются предусмотренные в ней ежегодные отчеты стран-членов ЕЭС

в Комиссию ЕЭС о своем техническом уровне, опыте и достигнутых результатах. Для обеспечения жизнеспособности требований Директивы ЕЭС предусматриваются способы экономического стимулирования предприятий, занимающихся утилизацией отработанных масел (соответствующие ценовая, налоговая и акцизная политики, субсидии и вознаграждения). Эти предприятия в качестве компенсации за обязательства, возлагаемые на них, могут получать дотации за оказанные услуги. Благодаря такой законодательной системе в странах ЕЭС достигнуты высокие показатели по сбору и переработке отработанных масел [4].

Среднее количество собранных отработанных масел достигло 70–75% — более 1.8 млн т. Из них около 675 000 т было противозаконно использовано в качестве топлива или сброшено в окружающую среду. В целом в Европе сбрасывается 25% всех отработанных масел; 75% — собирают, из них 25% — регенерируются, 49% используется в качестве топлива и 1% уничтожается. В таких странах, как Германия, Бельгия и Италия, более 50% (55, 50 и 55 соответственно) отработанных масел от сбора поступает на установки регенерации с целью получения регенерированных базовых масел. В Европе в настоящее время наибольшая мощность предприятий по регенерации отработанных масел сосредоточена в Германии [4].

В настоящее время в Германии имеется 6 установок регенерации отработанных масел общей производительностью 280 тыс. т в год, в проекте находятся еще 3 установки регенерации отработанных масел. Только 30% собранных масел используется в качестве топлива для сжигания. Во Франции имеется одна установка производительностью 110 000 т в год, 28% от сбора поступает на регенерацию и 54% — на сжигание в качестве топлива. В Испании — 8 установок регенерации общей производительностью 190 000 т в год, 16% от сбора отработанных масел поступает на регенерацию. В других странах ЕЭС отработанные масла нашли основное применение в качестве топлива для сжигания, при этом не всегда с использованием способов предварительной очистки [4].

Если с транспортированием и переработкой большинства отходов при наличии благоприятных инвестиционных условий можно справиться с помощью усилий российского бизнеса и привлечением иностранных источников финансирования, то проблема сбора отходов не решится без работы государственных органов и выработки необходимых законодательных актов, усиливающих и ужесточающих контроль в области управления отходами [6].

Для реализации поставленных задач необходимо определить приоритетные мероприятия с привлечением внебюджетных средств частного бизнеса в инвестиционные проекты природоохранного значения. А реализация мероприятий по управлению отходами требует разработки и принятия специальных программ. В ноябре 2005 г. на пятнадцатом всероссийском экономическом форуме, в рамках конференции, посвященной государственной экологической политике в реальном секторе экономики, шла речь о внедрении административных и экономических реально работающих механизмов в области обращения с отходами. В настоящее время действует Приказ Минприроды России от 8 июля 2010 г. № 238 «Об утверждении Методики исчисления размера вреда, причиненного почвам как объекту охраны окружающей среды», который регламентирует механизм исчисления в стоимостной форме размера вреда, нанесенного почвам в результате нарушения законодательства Российской Федерации в области охраны окружающей среды, а также при возникновении аварийных и чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. Методикой исчисляется размер вреда, причиненного почвам, в результате химического загрязнения почв, несанкционированного размещения отходов производства и потребления, порчи почв в результате самовольного (незаконного) перекрытия поверхности почв и почвенного профиля искусственными покрытиями и линейными объектами [5].

Для решения проблемы повторного использования отработанных масел необходимо экономически заинтересовать все стороны рынка обращения с отходами, создать систему взаимовыгодного сотрудничества между природопользователями, транспортировщиками и переработчиками отходов. Проблема снижения загрязнения окружающей среды посредством организации сбора и восстановления отработанных масел не может быть решена при отсутствии механизма заинтересованности сельхозпроизводителей в реализации природоохранных мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деяшкина, О. На рынке нефтяных масел // Научно-практический журнал «Твердые бытовые отходы» // www.akpr.ru.
2. Маколова Л.В. Методология развития бизнес-процесса отработанных продуктов Класа L (Смазочные материалы, индустриальные масла и родственные продукты). Монография. Ростов н/Д.: РГАСХМ, 2002.
3. Маколова Л.В. Экономическая эффективность восстановления и использования отработанных автотракторных масел на предприятиях АПК Монография. Ростов н/Д.: РГАСХМ, 2004.
4. Материалы докладов на Международной научно-практической конференции «Новые технологии в переработке и утилизации отработанных масел и смазочных материалов», 26–28 ноября 2003 года.
5. Об утверждении Методики исчисления размера вреда, причиненного почвам как объекту охраны окружающей среды : приказ Минприроды России от 8 июля 2010 г. № 238. Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».
6. Чердниченко Р.О. Развитие экологического бизнеса в России — это не только государственная задача. Перспективы использования механизма саморегулирования в сфере обращения с отходами — заседание рабочей группы по совершенствованию законодательства при Комитете ГД РФ 10 февраля 2011 года.
7. Чешев А.С. Экономический механизм рационального природопользования в системе городского хозяйства Экономический вестник Ростовского государственного университета TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 2. Ч. 3.
8. Экологистика. Технопарк // www.oilteco.ru.

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО РАЗВИТИЕ

ЛЕБЕДЕВ А.Л.,

соискатель,

Северо-Кавказский государственный технический университет,

e-mail: marina357@mail.ru

В статье проведен анализ сущности инновационного потенциала организации. Определены составные элементы, факторы и функции инновационного потенциала. Даны основы оценки и выбора стратегии развития инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационный потенциал; стратегия развития; инновации; управление инновационным потенциалом.

In article the analysis of organization innovative potential essence is carried out. Components, factors and functions of innovative potential are specified. Bases of an estimation and a choice of innovative potential development strategy are given.

Keywords: innovative potential; strategy of development; innovation; management in innovative potential.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Одним из важнейших элементов системы инновационного процесса является инновационный потенциал, представляющий способность к усовершенствованию и обновлению системы и определяющий технологическое лидерство.

В теории и практике инновационный потенциал взаимосвязан с понятием «инновационные ресурсы» и многие авторы достаточно часто путают эти понятия, несмотря на глубокую взаимосвязь — это все же разные определения и значения с точки зрения управленческой и инновационной науки. «Инновационный потенциал» и «инновационный ресурс» — это разные инструменты управленческой деятельности.

В экономической теории и финансовом менеджменте также выделяют научно-технический, производственный, природно-ресурсный, трудовой потенциалы. В широком смысле под потенциалом понимается способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать одну или другую функциональную цель при большем использовании имеющихся экономических ресурсов. На основании этого следует под инновационным потенциалом понимать описание (раскрытие) сильных сторон и возможностей организации по достижению целей для реализации инновационных проектов и осуществления инновационной деятельности. Инновационный потенциал характеризует достаточно максимальный объем инновационного продукта, который осуществим только лишь при задействовании всех видов инновационных ресурсов. Это определение дает возможность выявлять, насколько большой разрыв между имеющимися инновационными результатами и возможностями существующих инновационных ресурсов (инновационного потенциала). Инновационный потенциал организации проявляется в сильных сторонах и внутренних инновационных возможностях. Развитие инновационного потенциала организации, в общем, ориентировано на улучшение финансовых показателей предприятия, а в частности: росте прибыльности и рентабельности. Это не только позволяет принимать грамотные управленческие решения, как на оперативном, так и на стратегическом уровне, но и создавать новые продукты, товары и услуги ориентированные на инновационный потенциал.

По своей сути инновационный потенциал, позволяет увеличить инновационную активность предприятия в настоящем, а также охарактеризовать увеличение инновационной активности в будущей перспективе [3]. К таким возможностям следует отнести целую совокупность ресурсов, требуемых для эффективного осуществления инновационной деятельности:

- ◆ интеллектуальные (изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, техническая и технологическая документация, промышленные образцы, товарные знаки);
- ◆ материальные (опытно-приборное оборудование и базы, экспериментальное, исследовательское и лабораторное оборудование);
- ◆ финансовые (инвестиции, авансирование в текущие затраты (себестоимость), собственные, заемные, бюджетные);

- ◆ кадровые (управленец, менеджер-новатор, заинтересованный в инновациях; люди, персонал со специальным образованием и опыт проведения НИР и исследований; персонал со специальными знаниями в области маркетинга, планирования и прогнозирования потребностей как скрытых, так и явных, потребностей);
- ◆ инфраструктурные (оценка эффективности функционирования предприятий в составе технологической цепочки и их функционирование в качестве отдельных предприятий; собственные подразделения НИР; конструкторские отделы; технологические лаборатории; отдел маркетинга, ориентированный на исследование нового продукта, товара или услуги; лаборатории контроля качества продукции на входе и выходе; патентный и лицензионный отделы);
- ◆ прочие источники повышения результативности инновационной деятельности предприятия (партнерские и личностные связи персонала с НИИ и вузами, отечественными и зарубежными; информационный и аналитический отделы, опыт управления проектами, стратегическое и долгосрочное управление предприятием.

Наличие, величина и масштабы развития этих сфер инновационной деятельности определяется как текущая (перспективная) мера готовности, так и будущая степень эффективности освоения и внедрения предприятием новых технологических процессов. Величина инновационного потенциала отражается на выборе стратегии инновационного развития.

При выборе стратегии разработки, исследования и внедрения новых технологий следует ориентироваться на оценку и учет факторов инновационной сферы деятельности предприятия и оценку и анализ внешней среды организации [2].

Инновационный потенциал предприятия представляет собой систему, состоящую из собственных и заемных инноваций, проектов, взаимодействие которых ориентировано на эффективное развитие техники и технологий производственной системы. Основной задачей инновационного потенциала является формирование соответствующей структуры инноваций, необходимой для обеспечения целенаправленного роста капитальных вложений и прибыльности предприятия, которые реализуются методологией управления проектами.

Инновации характеризуются следующими видами:

- инновации, по требованию государственных органов управления, основной целью которых является выполнение требований экологии, а также безопасности продукции, товара и сотрудников, работающих на предприятии;
- инновации, ориентированные на экономию текущих затрат, задачей которых является сокращение издержек на производство продукта, товара или услуги;
- инновации, в сохранении и удержании позиции на рынке с целью поддержания стабильного уровня производства;
- инновации, ориентированные на повышение эффективности с целью создания необходимых условий для снижения затрат (издержек) и повышения либо увеличения доходности производственной деятельности;
- инновации, ориентированные на повышение качества товара, продукта с целью создания новых видов продукции с новыми потребительскими ценностями;
- инновации, ориентированные на создание новых производств — рискованные инновации. Целью таких инноваций является создание новых технологий для выпуска новых товаров и продукции [1].

Структура инновационного потенциала представляет собой совокупность следующих факторов:

- внешняя среда организации с учетом инновационных возможностей, которые создаются за счет других составляющих потенциала;
- внутренняя среда предприятия.

Теоретически структура инновационного потенциала направлена на следующие составные компоненты: организационно-управленческие ресурсы; инновационная культура; инновационный климат; результат.

Инновационный потенциал предприятия не имеет смысла оценивать без учета способности практической реализации. На основании этого следует отметить, что важнейшим ресурсом является способность управления предприятия организовать свои потенциальные возможности в общую систему с целью получения максимально эффективного результата.

Деление составляющих инновационного потенциала позволяет выявить «сложные» и «критические» факторы, влияющие на конечный результат проекта. Помимо ресурсов, указанных выше для эффективной реализации инновационного потенциала необходима развитая инновационная культура.

Барьеры инновационного климата предприятия «фильтром», проходя через который направленное действие факторов инновационного потенциала предприятия значительно снижается.

Основными составными элементами инновационного потенциала предприятия выступают: инновации, научно-технические и технологические нововведения; сырье, материалы, ресурсы, инвестируемые или выделяемые на научно-технические инновации; комплексный подход к пониманию инновационного процесса; применение концепций и методов инновационного менеджмента; анализ факторов, определяющих инновационный потенциал и обеспечивающих нововведения.

Инновационный потенциал предприятия можно также рассматривать, как основополагающий критерий готовности выполнить поставленные задачи, необходимые для достижения поставленной инновационной цели, другими словами это — степень готовности к исполнению инновационного проекта, либо программы инновационных преобразований и внедрения инноваций.

В зависимости от стадии развития инновационного потенциала осуществляется выбор инновационной стратегии предприятия и соответственно, его реализация, а его развитие должно осуществляться за счет факторов внутренней среды организации. Как было указано выше, оценка инновационного потенциала происходит по структуре: ресурс–функция–проект.

Таким образом, для обеспечения эффективного использования инновационного потенциала организации необходимо осуществлять объективный выбор стратегии инновационного развития, которая определяется результатами комплексного анализа внешней и внутренней среды компании, учитывающего совокупность факторов и приоритетов развития социально-экономической системы на инновационной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быковский В.В. Инновационный ресурс повышения качества производственных систем: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008.
2. Инновационный менеджмент: Учеб. Пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Парахина В.Н., Перов В.И. Российская экономика: некоторые аспекты управления // АКСОР. № 3 (14). 2010. С. 114–119.

ОСОБЕННОСТИ ПОСТКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

БОДНАР А.Ю.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: ABodnar@rostov.binbank.ru

Особенностью развития коммерческих банков является стратегия конкурентоустойчивого позиционирования и использование новых информационных технологий, а также разработку инновационных инструментов снижения кредитных рисков, прироста и накопления капитала.

Ключевые слова: banks; development strategy; information technologies; credit risks.

The article discusses some peculiarities of commercial banks' development strategy of competitive-resistant positioning and usage of new information technology, as well as innovative tools' development which decrease credit risks and helps in company's increase and capital accumulation.

Keywords: банки; стратегия развития; информационные технологии; кредитные риски.

Коды классификатора JEL: G21, G32.

Важнейшей характеристикой экономических агентов развивающегося глобального рынка финансовых услуг стала конкурентоустойчивость, которая все в большей степени проявлялась в смещении акцентов в объекте контроля финансовым капиталом, выразившемся в переходе от товарных рынков к рынку прав. За этим переходом стоит утрата интереса глобального финансового капитала к отдельно взятым производительным структурам с тяжелыми низколиквидными активами, поэтому, по мнению В.Г. Белолипецкого, «крупные собственники уходят от инсайдерской модели корпоративного управления, расставаясь с контрольными пакетами акций» [1, с. 49].

Высвобожденные деньги помещаются в пучок прав над многими разнородными активами, что и обеспечило финансовому капиталу устойчивость в результате рассредоточения рисков. Субъекты финансового капитала посредством сложения своих сил, организовывая интегрированные бизнес-группы и корпорации усиливают контроль над хозяйством.

Конкурировать фактору капитала с фактором труда сложно, поскольку в случае победы последнего меняется экономический порядок и капитал теряет стоимость. Чтобы ограничить эти процессы, глобальный финансовый капитал перешел к обеспечению конкурентоустойчивости посредством диверсификации капитала на рынках прав и территорий. В условиях перенакопления производственных мощностей конкурентоспособность обеспечивается «невидимой рукой», она больше не нуждается в опеке со стороны финансового капитала.

Ученые, исследующие проблемы эффективности бизнеса, отмечают, что «глобальный взгляд на корпоративное управление существенно отличается от традиционного: если раньше границы управления соответствовали границам компании, то в условиях глобализации внимание менеджеров акцентировалось на управлении цепочками, вдоль которых создается добавленная стоимость» [4, с. 35].

Изменение границ транснациональных компаний в условиях глобализации привело к их разделению на два класса:

- ◆ компании-интеграторы, организующие поток стоимости;
- ◆ компании-звенья цепочки, создающие стоимость.

Первые позиционировались в экономически развитых странах, вторые разбросаны по миру, что обеспечивалось развитием информационных технологий, способных интегрировать в бизнес-процесс мощности, находящиеся за границами фирмы-интегратора.

В глобальной экономике трансформируются цели и приоритеты в структуре фундаментальных функций финансового менеджмента в крупных банках, имеющих транснациональные сети, доминируют задачи эффективного использования капитала над целью его привлечения. Согласно выводам Дж. Хоупа, привлечение капитала — это монофункция, выполняемая финансистами, которая послужила фактором и причиной отрыва финансовой функции от остальных бизнес-функций, то эффективное использование (эффективное инвестирование) привлеченного капитала — полифункция [5, с. 21].

Важнейшей особенностью развития современных национальных рынков и мировой экономики в целом является ускоренный рост концентрации капиталов и производств в различных сферах хозяйственной деятельности. Наиболее очевидным проявлением масштабной концентрации и централизации капитала является формирование разнообразных форм интегрированных бизнес-групп, финансово-промышленных корпоративных структур, которые обладают значительным производственным капиталом и расширяющейся возможностью аккумуляции финансовых ресурсов.

В глобальной финансово-инвестиционной системе взаимодействуют, влияя друг на друга, две подсистемы: система, генерирующая финансовые и управленческие инновации и система, применяющая инновации. К финансовым институтам, реализующим стратегию конкурентоустойчивого развития можно отнести банки, развивающие инновационные технологии управления и разрабатывающие инновационные инструменты, обеспечивающие снижение риска, прирост и накопление капитала.

Для формирования потока инновационных решений на глобальном финансовом рынке финансово-кредитным институтам необходим соответствующий набор бизнес-функций и способ их координации. Содержание этого набора предопределяется глубинными изменениями в следующих областях:

- ❖ в методологии оценки рисков, когда стираются грани между систематическими и несистематическими рисками;
- ❖ при пересмотре структуры финансового бизнеса на основе сетевого развития и оптимизации транзакций;
- ❖ при переходе от функционального финансового управления к процессно-ориентированному, что объясняет огромную популярность концепции сбалансированной системы показателей в современном бизнесе;
- ❖ в глубоком проникновении информационных технологий во все сферы управления финансовым бизнесом, что определило необходимость формирования финансово-информационных продуктов и организации новых каналов информационно-сетевого управления бизнесом.

Несмотря на то что большинство транснациональных банков имеет сетевую структуру организации бизнеса, во главе филиальной сети ТНБ обязательно стоит компания-интегратор, выстраивающая из финансовых структур сети оптимальную цепочку создания стоимости. Формирование силы компании-интегратора происходит посредством глубокой трансформации финансовой функции современного бизнеса.

Сохранение и упрочение своих позиций в экономике банки осуществляют путем создания банковских холдингов, размывая тем самым границы между различными типами финансовых институтов. Таким образом, развивается еще одна важная функция — интеграционная. Имея большой собственный капитал, банки приобретают крупные пакеты акций инвестиционных, страховых компаний, формируют холдинги и выходят на соответствующие рынки. Нередко в такие холдинги входят промышленные, торговые и сервисные компании.

Поскольку при этом банки опираются на собственные, а не привлеченные средства, то интеграционная функция банков приходит в определенное противоречие с их ролью финансовых посредников.

Эти мировые тенденции в разной степени проявлялись в докризисный период и в российском банковском секторе, хотя развитию информационной, креативной и интеграционной функций банков противодействовал ряд факторов, среди которых, на наш взгляд, наиболее серьезными являются:

- неразвитость российского фондового рынка. Доминирующая часть как хозяйствующих субъектов, так и населения пока испытывала недоверие к инвестициям в фондовые ценности, что сдерживало предложение новых финансовых продуктов; при этом, банковские депозиты выступали доминирующим инвестиционным инструментом;
- ограниченность длинных кредитных историй и информации о потребностях экономических агентов, что являлось препятствием для осуществления серьезных сдвигов в предложении новых банковских продуктов.

На российском финансовом рынке в меньшей степени наблюдалось развитие банковских продуктов, связанных с фондовым рынком, но появляются продукты, позволяющие снижать издержки, обусловленные выполнением банками своих классических функций. Например, при предоставлении потребительских кредитов столичными банками, работающими в регионах, через свои представительства при погашении полученного кредита клиент нес дополнительные издержки, вызванные тем, что погашение кредита, выданного представительством банка, происходило через почтовые отделения или другие банки.

В результате получатели кредита уплачивали комиссию за перевод денежных сумм на погашение кредита в размере до 1%. Потребность в сокращении издержек стимулировала развитие более быстрого и дешевого способа погашения кредитов — автоматизированных устройств, которые работают круглосуточно, не берут комиссий и не создают очередей.

Реализуя информационно-финансовую стратегию, транснациональные банки на российском рынке «в рамках развития продуктовой линии выпустили на рынок специальные карты потребительского кредитования, которые распространялись среди клиентов, которые уже воспользовались услугами банка и имеют безупречную кредитную историю. Основным каналом дистрибуции новых карточек была прямая рассылка. Увеличение доли потребительского кредитования в финансово-кредитных продуктах было нацелено на развитие новых каналов распределения финансовых услуг и определяло необходимость осуществлять инновационные разработки именно в этом направлении.

С каждым годом возрастала конкуренция, создаваемая банкам со стороны небанковских финансовых организаций. Страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды на докризисном финансовом рынке или взаимодействовали с банками, или вытесняли их из наиболее привлекательных сегментов глобального рынка, что было заметно США, где доля небанковских финансовых организаций в общих привлеченных средствах населения

до кризиса превышало 50%. Совокупные активы этих организаций оценивались в 29 трлн долларов, а более 90% их инвестиций направлялось на фондовые рынки [2, с. 71].

Глобализация ускорила развитие американских взаимных фондов, распространение получили хедж-фонды — закрытые клубы богатых инвесторов, которые не подпадали под действие американского Закона об инвестиционных компаниях и могли не открывать информацию о себе и не соблюдать определенную законодательством структуру активов. Число этих фондов до глобального финансового кризиса превысило 3 тыс., а их роль на мировых финансовых рынках была значительна: иностранный капитал на рынках развивающихся стран, включая Россию, представлен почти исключительно хедж-фондами.

До финансового кризиса на мировых финансовых рынках обращалось несколько тысяч финансовых инструментов и их производных. Средний дневной объем торговли составлял до кризиса более 2,6 трлн долларов, на долю спекулятивных операций приходилось 80% этого объема; при сравнении спекулятивного объема финансовых операций с объемом обычных товарных сделок, соотношение составляло 9:1 [3, с. 132].

До кризиса большую долю операций глобального рынка составляла спекулятивная торговля самими деньгами, их заменителями и производными, именно такая торговля приносила наибольшую выгоду, что изменяло модель поведения экономических агентов. Прибыль, которую получали экономические агенты, выступая в качестве биржевых игроков, была наиболее быстрой и формировала привязанность к финансовым инструментам, создавая иллюзию самовозрастающей стоимости.

Способность транснациональных банков эффективно использовать свои материальные и нематериальные активы приобретает особое значение в период рецессии для сохранения бизнеса и формирования новой стратегии конкурентного позиционирования агентов на основе развития филиальной сети. Управление системой обслуживания клиентов финансовых институтов, позиционирующих себя в качестве основных игроков на локальных рынках финансовых услуг может быть представлено как сложная система долгосрочного и многоуровневого взаимодействия контрагентов, заинтересованных организаций и клиентов.

Международный банковский бизнес развивался как депозитный и процентный. В первом случае банк открывал счет для хранения денег (ценностей, залогов) клиента и начислял на этот счет соответствующие дивиденды, не забывая о своих комиссионных. Во втором — отдавал деньги одной группы своих клиентов другой группе в кредит с начислением соответствующих процентов, покрывающих кредитные риски и включающих выгоду самого банка. Чем выше были риски, тем большую долю составляли проценты. Валютные операции принято относить к процентному бизнесу.

Процентный и депозитный бизнес позволяли долгое время банкам успешно зарабатывать высокий доход и совершенствовать свои технологии, привлекающие в этот бизнес все новых и новых клиентов. Основные цели совершенствования технологий заключались в том, чтобы постоянно повышать свою капитализацию за счет взносов акционеров и клиентов, а также завоевывать доверие клиента на основе увеличения числа и качества услуг по его обслуживанию и длительному хранению его денег в банке.

Основным инновационным преимуществом в этом случае выступало освоение технологий консолидации капитала по поручению клиента (денег, ценных бумаг, драгоценностей, недвижимости и т.д.) из средств со счетов, разбросанных в банках всего мира. Такие операции клиенты банка могли совершать самостоятельно с помощью информационно-сетевых технологий, даже если они имеют множество счетов в разных банках мира.

Финансово-информационные технологии отличались скоростью операций и высокой надежностью сохранности капитала. Сегодня они имеют шесть уровней защиты и идентификации личности клиента (пароли, электронная подпись, отпечатки пальцев и т.д.). Используются в основном единые стандарты классификации и кодирования реквизитов и форматов электронных документов. Последние хранятся в архивах, использующих объектно-реляционные базы данных типа Oracle, SyBase с объемом в сотни миллионов записей и считываются практически мгновенно (за 3–5 сек.) на девяти иностранных языках.

Благодаря этому системные риски клиентов и банка незначительны и не оказывают влияния на стоимость услуг. В результате банковский бизнес сочетает прозрачность при управлении счетами для клиента и полноценную защиту его интересов от злоумышленников либо ошибок работников банка.

Развитие межбиржевого банковского инвестиционного бизнеса, который составил жесткую конкуренцию по доходности как депозитному, так и процентному бизнесу, изменило модель развития банков, поскольку новый сегмент рынка был более мобилен и доходен, а также обусловлен взаимными интересами торгового, промышленного и финансового бизнеса по привлечению международных ресурсов в свои проекты.

Межбиржевой бизнес отличался от традиционного банковского бизнеса всепроникающим характером в капитализацию экономических агентов и способствовал развитию международных информационных рынков, призванных с целью снижения рыночных рисков вооружить клиентов знаниями о развитии как целых секторов экономики, так и конкретных корпораций, фирм, компаний.

Чем больше торговых площадок использовали банки для обращения своих обязательств или оформленных в деривативы, выданных кредитов; быстрее реагировали на изменение конъюнктуры рынка; оперативно осуществляли регистрацию, поставки обязательств против платежей, тем ниже у них были риски и издержки; выше оборот и приток ресурсов по счетам клиентов, была выше динамика капитала и его рентабельность.

Как биржи, так и банки могут работать совместно, если следуют единым полноценным стандартам регистрации, хранения, секьюритизации собственности, расчетов по ценным бумагам, распространяющимся на ценные бумаги, а также организацию и деятельность депозитариев, регистраторов, клиринговых расчетных палат, банков, работающих с онлайн-счетами клиентов.

Стандарты касаются следующих корпоративных действий: дробление, консолидация капитала, предоставление капитала в залог при кредитовании, предоставление информации инвесторам о менеджменте компании-эмитента, действиях акционеров и учредителей и т.д., а также категорий и форм документов сопровождающих транзакцию. Это способы защиты от несанкционированного доступа к электронным документам, пользовательских интерфейсов, классификаторов реквизитов и требований к программным средствам, главным из которых является онлайн-режим работы со счетами всех видов и онлайн-полноценный контроль транзакций со стороны клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белолипецкий В.Г. Финансы в современном воспроизводственном процессе // Вестник Московского университета сер. 6. Экономика, 2008. № 2.
2. Вайн. С. Л.А. Развитие интегрированных бизнес-групп и финансовых институтов на глобальном рынке. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Духонин Е.Ю., Исаев Д.В., Мостовой Е.Л. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Под ред. Г.В. Генса. М., 2005.
4. Турбина К.Е. Небанковские финансовые институты на глобальном рынке. М.: НОРМА, 2009.
5. Хоуп Дж. Финансовый директор новой эпохи. Как финансовый управляющий может изменить свою роль и обеспечить успех компании на рынке / Пер. с англ. Н.Н. Кобзаревой; Под. ред. Д.А. Рябых. М., 2007.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ОВЧИННИКОВА Н.Г.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: donong160875@yandex.ru

Переход к рыночной экономике предопределяет коренное преобразование земельных отношений. Существенное значение приобретает вопрос о земельной собственности. Данная проблема носит исторический характер. В статье рассмотрены формы собственности и формы хозяйствования в современных условиях.

Ключевые слова: формы хозяйствования; рыночная экономика; земельная собственность; земельные отношения.

Transition to market economy predetermines radical restructuring ground attitudes. Essential value gets a question on the landed property. The given problem has historical character. In clause patterns of ownership and forms of managing in modern conditions are considered.

Keywords: forms of managing; market economy; the landed property; ground attitudes.

Коды классификатора JEL: Q15, R14.

Сегодня все большее число ученых и практиков приходят к единому мнению: нельзя вести преобразующую деятельность на земле с узковедомственных позиций и позиций сиюминутной выгоды, без сотрудничества почвоведов, землеустроителей, мелиораторов, биологов, лесоводов, экологов, социологов, географов, экономистов и даже философов. Тесное сотрудничество этих ученых и специалистов в значительной мере поможет уберечь нас от непоправимых ошибок, наносимых окружающей среде и земле в первую очередь. Ибо в противном случае природа отомстит нам за неправильные действия.

Все это обязывает нас осознать, что в природной среде существует сложная система взаимодействий «человек-земля». Такая система не может существовать без взаимозависимости и взаимообусловленности. В противном случае она ничто [4].

В этой ситуации возникает насущная социальная потребность в широком осмыслении того фундаментального, исходного отношения к земле, которое лежит в основе мировоззрения всех, кто связан с использованием земли.

Существуя в этом сложном взаимодействии, человек не имеет права, в угоду только себе, вести разрушительный образ жизни.

В этой системе отношений производственная деятельность людей должна быть направлена как на производство продуктов для удовлетворения своих потребностей, так и на преобразование земли, ее почвенного покрова. В результате такой деятельности земля со своим энергетическим потенциалом должна не только обеспечивать урожай, но и потреблять такое количество питательных веществ, какое было отдано с урожаем. С другой стороны, земельные преобразования в рамках отдельного землепользования должны обеспечивать не только производство материальных благ, но и создание условий для удовлетворения эстетических, нравственных, рекреационных и других потребностей человека.

В решении этих задач особая роль отводится деятельности агропромышленного комплекса страны. Особенность этого направления заключается в том, что сельскохозяйственное производство все в большей степени будет приобретать элементы промышленной деятельности. Такое направление знаменует собой возрастание роли землепользователя в повышении рациональности и эффективности использования земли. В комплексной системе «человек-земля-землепользование», где сочетается общественное, природное и социальное, а проводником социального является человек, в наибольшей степени вырабатываются определенные принципы «человеческого фактора» агропромышленного комплекса.

Сегодня принимаются дополнительные меры, направленные на повышение эффективности всех звеньев агропромышленного комплекса, создается твердая социально-экономическая основа для коренного преобразования на селе, осуществления последовательного курса на интенсификацию всех отраслей сельского хозяйства.

Система земледелия каждого сельскохозяйственного предприятия только тогда имеет право на внедрение, когда она решает две взаимосвязанные задачи: обеспечение повышения плодородия почв, увеличения содержания гумуса в почвенном покрове и рост урожая всех сельскохозяйственных культур. Практически в такой постановке проблема повышения плодородия почв раньше не ставилась. Если мы и говорили об охране природы, то имели, прежде всего, растительные и водные ресурсы, животный мир, но никак не почву. Совершенно иная картина сегодня. Более того, активную позицию занимает мысль о внедрении биологических систем земледелия при значительном сокращении химических средств. В связи с этим сегодня на повестку дня вступают актуальные вопросы по коренному улучшению контроля за использованием и охраной земель, для чего необходимо в масштабах страны образовать самостоятельную службу по Государственному надзору за охраной и рациональным использованием земельных ресурсов, вместо сегодняшних структурных подразделений по вопросам землепользования и землеустройства.

Жизнь настоятельно требует значительного улучшения человеческого, уважительного отношения к нашей земле-матери, главному средству производства в сельском хозяйстве. Упоминание об этом делается не для красного словца. Пора, наконец, серьезно задуматься над тем, как улучшить здоровье нашей земли-кормилицы, какие меры надо принять для повышения плодородия почв.

Постановка и решение задач рационального формирования земельных участков должно производиться посредством территориального землеустройства. С точки зрения территориально-пространственных аспектов землеустроительные действия должны включать: проведение топографо-геодезических, картографических, почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий; образования землевладений с закреплением их границ на местности межевыми знаками, выдачи им документов на право землевладения, собственности или аренды и их регистрации.

При организации землепользования важно учитывать комплекс требований, предъявляемых к любому сельскохозяйственному предприятию: его сезонный характер, технологические взаимосвязи отраслей растениеводства и животноводства. В ходе земельной реформы формирование земельных участков осуществлялось различными методами и способами. При этом обязательным было создание организационно-территориальных условий, обеспечивающих рациональное использование земельных угодий.

Рациональная территориальная организация производства сельскохозяйственного предприятия должна обеспечить повышение производительности труда путем наиболее целесообразного его размещения в соответствии с природными особенностями отдельных земельных участков и максимальной экономией труда, который затрачивается на различного рода перевозки грузов, перемещение рабочей силы и средств производства и др.

Конкретные экономические показатели определяются требованиями расширенного воспроизводства сельскохозяйственных предприятий или их отдельных моментов (отраслей, отдельных процессов труда), для которых организуется земля как средство производства. Каждая составная часть проекта должна разрабатываться с учетом необходимости получения заданного количества продукции при наименьших затратах труда, средств и времени.

Исходя из этого эффективность формирования земельного участка устанавливается в зависимости от социально-экономической роли проводимых мероприятий в общественном производстве, поэтому сложность современного производства, многообразие природных и экологических факторов, возникающих при использовании земли и капитальных вложений, требуют тщательного обоснования экономически выгодного варианта землепользования.

Размеры площади землепользования сельскохозяйственного предприятия определяются одновременно с установлением размеров отраслей и их сочетания. Все технические показатели (расстояние, конфигурации участков, величина склонов и др.) должны анализироваться через призму экономических показателей непосредственного производства и других моментов расширенного воспроизводства. Степень влияния одной и той же удаленности землепользования на экономику хозяйства зависит от уровня развития производительных сил, особенностей конкретного производственного типа хозяйства и его отраслевой структуры [3].

Найти оптимальный (рациональный) размер хозяйства — значит отыскать точку минимальных издержек производства на единицу продукции при суммировании всех этих трех групп элементов [2].

При определении размеров хозяйства используют различные методы.

1. Балансовый метод, при котором рассчитывается потребность в нормах зеленого конвейера, площадей под все кормовые культуры, структуры посевных площадей, и др. Трудоёмкость ведения таких расчётов не позволяет широко использовать этот метод.

2. Расчетно-конструктивный метод имеет множество модификаций и заключается в анализе различных вариантов показателей. Одним из способов расчёта исходных размеров хозяйства является построение экономико-статистических моделей.

Помимо этого, при определении размеров сельскохозяйственного предприятия используют рекомендации научных учреждений, метод аналогов.

После определения расчетной площади хозяйства устанавливают его окончательный проектный размер с учетом конкретных условий.

Специализация хозяйства оказывает существенное влияние на использование земли. Данный фактор учитывается при формировании и совершенствовании землепользования. В условиях любой природно-экономической зоны принципиально различен подход к организации землепользований зерно-скотоводческих, зерновых, овоще-молочных и иных хозяйств.

Экономическое значение рациональной специализации хозяйства состоит в том, что она создаёт условия для более эффективного использования главного средства производства — земли. Специализация способствует даль-

нейшему улучшению использования трудовых ресурсов хозяйства, профессиональной структуры работников растениеводства и животноводства, повышению квалификации кадров, что в конечном счете оказывает влияние на повышение производительности сельскохозяйственного труда.

Значение рациональной специализации и концентрации заключается в том, что они создают благоприятные условия для формирования экономически устойчивого землепользования.

Таким образом, экономические основы формирования устойчивого и рационального землепользования постоянно углубляются. На первый план выдвигаются задачи, раскрывающие целесообразность и эффективность мероприятий по организации использования земли, обязательному соответствию границ, площадей и местоположений земельных массивов требованиям высокой эффективности производства, носящие комплексный характер. Решению этих задач должна быть подчинена вся система организации предприятия, в том числе и организация землепользования.

Ростовская область занимает площадь в 10,1 млн га, в том числе 9,2 млн га — земли сельскохозяйственного назначения, из них около 6 млн га — пашня. Являясь крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в Южном федеральном округе страны, область играет важную роль в сельском хозяйстве России и занимает почти 4% ее общего фонда сельскохозяйственных угодий.

Такие высокие показатели сельскохозяйственного производства и особенно растениеводства обусловлены весьма эффективным сочетанием разнообразных климатических и почвенных ресурсов области и внедрением научно-обоснованных почвоводоохранных систем земледелия.

Почвенное плодородие является важнейшим свойством земли, которое характеризует ее как производительную силу, как основное средство производства в сельском хозяйстве. Плодородие представляет способность почвы обеспечивать урожай, уровень которого зависит от объективных свойств самой почвы, условий климата, культуры земледелия. И в этой связи в современных условиях определились две составляющие оценки качества сельскохозяйственных угодий: качественная оценка земель по природным свойствам (бонитировка почв) и экономическая оценка земель. При качественной оценке земель объектом оценки выступает земля с ее почвенным плодородием, ее технологическими и пространственными свойствами, определяющими объективные условия использования сельскохозяйственных земель как основного средства производства в сельском хозяйстве. Результаты бонитировки являются естественно-научной основой экономической оценки земельных ресурсов, ее базисом и измеряются в относительных величинах — баллах.

Земля обладает качественными характеристиками, которые прямо влияют на возможность ее использования и на ее стоимость. Влияние природных и техногенных процессов на качество земель различно в зависимости от их использования и местоположения. Для сельскохозяйственных земель наиболее существенными отрицательными характеристиками выступают деградация почв, разное культуртехническое состояние угодий, загрязнение, засорение и засоление земель.

Под деградацией почв понимаются процессы и результаты изменения комплекса их свойств и естественных режимов, приводящие к совокупному разрушению почвы как элемента экологической системы и к снижению ее почвенного плодородия. Деградация почв может быть обусловлена множеством различных природных, техногенных и антропогенных факторов.

В результате интенсивного использования земель с высокой антропогенной и техногенной нагрузкой практически все земли региона затронуты процессами деградации. Повсеместно наблюдаются такие неблагоприятные явления, как водная и ветровая эрозия почв, дегумификация, подтопление, заболачивание, осолонцевание и засоление почв, деградация природных кормовых угодий, загрязнение почв и др.

Основными негативными процессами на территории, оказывающими отрицательное влияние на качественное состояние земель, являются следующие: водная эрозия почв, снижение содержания гумуса, засоление сельскохозяйственных земель, переувлажнение, отсутствие научно-обоснованных севооборотов, снижение уровня агротехники и внесения удобрений.

Эрозия является основным фактором деградации на территории Ростовской области. Негативное влияние эрозии проявляется как правило в снижении плодородия почв, разрушении земельных участков, снижении содержания в почвах гумуса, азота, фосфора, калия и как следствие в снижении урожайности сельскохозяйственных культур.

Почвы, подверженные эрозии имеют неудовлетворительные химические, физико-химические и физические свойства. Это обуславливает резкие колебания урожайности во времени и пространстве.

С эрозией почв связана и другая не менее важная проблема — водный режим территории. Плодородие почвы зависит как от количества выпадающих осадков, так и от упорядоченности круговорота влаги. В эродированных землях наблюдается прогрессирующее иссушение местности, так как неурегулированный поверхностный сток талых и дождевых вод приводит к ежегодной потере более чем 50% влаги.

По степени засоления почвы делят на незасоленные, слабозасоленные, средnezасоленные, сильно и очень сильно засоленные (солончаки). К солончакам относят почвы, которые в поверхностном горизонте содержат в зависимости от химического состава более 0,5 – 1,2% воднорастворимых солей. Содержание солей в самой верхней части этого горизонта может достигать 15 – 60%. Разделение почв по степени засоления обусловлено различным состоянием на этих почвах сельскохозяйственных растений.

Количество природных, экономических, экологических факторов, влияющих на плодородие и урожайность сельскохозяйственных культур очень велико. Поэтому встает вопрос об учете этих факторов при эколого-экономической

оценке земель с целью сохранения и воспроизводства почвенного плодородия, а также охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельского хозяйства Ростовской области и страны в целом. Эффективное землепользование возможно только при тщательном учете региональных особенностей, среди которых состояние земельных ресурсов, их количество, структура и качество, оценка сложившейся экологической ситуации [1].

Поскольку экологическое состояние сельскохозяйственных угодий области находится в критическом состоянии, то назрела необходимость в совершенствовании существующих методик оценки земли с учетом всех факторов деградации, влияющих на плодородие сельскохозяйственных угодий и на урожайность сельскохозяйственных культур, так как в сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, с характером и условиями ее использования.

Таким образом, социо-эколого-экономическая оценка земельных ресурсов является основой для разработки экономической политики, принятия правильных управленческих решений, обеспечивающих организацию рационального использования сельскохозяйственных угодий региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Овчинникова Н.Г. Разработка социо-эколого-экономического механизма совершенствования методов использования земельных ресурсов. М.: Вузовская книга, 2011 (10,23 п.л.).
2. Овчинникова Н.Г. Социально-экономические аспекты становления сельскохозяйственного землепользования. Ростов-н/Д, 2009.
3. Овчинникова Н.Г. Формирование механизма обоснования устойчивого землепользования. Ростов-н/Д, 2009.
4. Чешев А.С., Овчинникова Н.Г. Концептуальные основы формирования механизма устойчивого землепользования. Ростов-н/Д, 2008.

ПУТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИК СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

ХАСИЕВА Т.А.,

аспирантка,

Чеченский государственный университет,

364051, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. Киевская, д. 33

В статье рассмотрены механизмы жизненно важного взаимодействия органов власти на общегосударственном и региональном уровнях регулирования региональных рынков труда, охарактеризован состав элементов регулирования рынков труда на уровне регионов и на общегосударственном уровне, представлены новые принципы, образующие рыночную систему активности населения, области занятости и принципиальные направления реструктуризации занятости на региональном уровне. На примере республик Северного Кавказа обозначены новые тенденции на региональных рынках труда, связанные с развитием малого предпринимательства и самозанятости.

Ключевые слова: спрос и предложения рабочей силы на рынке труда; трудоустройство; предпринимательство; субъекты малого предпринимательства; вынужденная безработица.

In article mechanisms of the vital interaction of authorities at nation-wide and regional levels regulation of regional labor markets are considered, the structure of elements of regulation of labor markets at level of regions and at nation-wide level is characterized, the new principles forming market system of activity of the population of area of employment and basic directions of re-structuring of employment at regional level are presented. On an example of republics of the North Caucasus new tendencies on the regional labor markets, connected with development of small business and self-employment are designated.

Keywords: labor supply and demand on a labor market; employment; business; subjects of small business; the compelled unemployment.

Коды классификатора JEL: R23.

В индустриально развитых странах наличие какого-либо числа безработных ни у кого не вызывает беспокойства, поскольку до определенного предела не является проблемой. В условиях нынешней России и уровень безработицы, и ее социальные издержки во многом вызваны уникальностью переходного периода, когда изменение природы экономических отношений влечет за собой «переоценку всех ценностей». Нарушается эволюционное взаимодействие механизмов формирования и механизмов преодоления культурных традиций. Механизмы формирования резко ослабляются, а механизмы творческих инноваций приобретают неуправляемый, стихийный характер. Происходит то, что можно назвать «культурной мутацией», существо которой в непредсказуемости последствий. Во-первых, отбрасываются прежние культурные традиции и моральные нормы поведения. Во-вторых, наблюдается всплеск множества видов и разновидностей экономических инициатив, которые еще предстоит ввести в русло цивилизованных рыночных отношений. В-третьих, становятся непредсказуемыми последствия изменений в экономических и социальных сферах, т.е. ослабляется социорегулятивная функция культуры в обществе. Справедливо отмечено, что рост уровня безработицы отражает не столько растущую нехватку рабочих мест, а скорее соотношение ожидаемых выгод и издержек, с которыми связаны поступление на работу или ее поиски. И издержки поступления на работу, и издержки отказа от нее для разных людей зависят как от баланса спроса и предложения на рынке рабочей силы, так и от характеристик самих безработных (стажа, возраста, квалификации, пола, других источников дохода и пр.). Что в настоящее время может предложить рынок труда безработным? Почти на 80 % низкооплачиваемый и неквалифицированный труд, а также работу не по специальности. Чего ожидают безработные от рынка труда? Прежде всего, солидной материальной помощи и трудоустройства по специальности (78,8 %). Их ожидания, таким образом, не только не совпадают, но и прямо противоположны предложениям рынка труда, т.е. прослеживается устойчивая тенденция рассогласования структуры спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. [2]

К примеру, продолжает оставаться острой проблема занятости населения Северного Кавказа на локальном уровне — в малых монофункциональных городах и сельской местности, где существенно ограничены возможности трудоустройства и тем более создания новых рабочих мест. Речь идет о традиционно трудоизбыточных территориях —

это, прежде всего, сельская местность, горные поселения, небольшие города — районные центры по всей территории Северного Кавказа. Наиболее остро ситуация сложилась на сельских рынках труда в Дагестане, Карачаево-Черкесии и ряде других территорий, достаточно трудно найти работу, поскольку рынки труда узкопрофильны и зависят от одного предприятия или организации.

Довольно распространенный способ выживания населения в сельских районах Северного Кавказа — аренда земли и выращивание овощей на продажу. Овощеводство в 1990-е гг., в начале двухтысячных переживало настоящий бум, несмотря на необходимость первоначальных капиталовложений — арендную плату, покупку семян и т.п. Содержание домашнего скота, так как и овощеводство, выручало многих жителей Северного Кавказа. В отдаленных горных районах Северного Кавказа местное население ведет полунатуральный образ жизни, занимаясь растениеводством и животноводством [1].

Основные направления регулирования рынка труда на региональном уровне должны определяться на общегосударственном уровне, такое регулирование входит в число основных приоритетов региональной политики. В регионах субъектами регулирования выступают в настоящее время не высшие, а муниципальные органы законодательной и исполнительной власти. Поскольку региональный уровень регулирования в иерархии занимает среднее положение между макро- и микроуровнями, постольку устанавливаемые им правила регулирования не только взаимосвязаны с ними в порядке соподчинения, но и идет противоречивый процесс взаимодействия этих уровней по корректировке предпринимаемых мер и при столкновении интересов. В усилении процессов регионализации просматривается и другая сторона, нежелательная для развития рынка труда. С конца 90-х гг. с регионализацией происходит «размывание» централизованных основ национального рынка и становится реальным фактом изолированность региональных. При этом ослабляется действие принципа федерализма в регулировании. Идет ломка вертикальной связи в управлении рыночными процессами. Подобная автаркия является своего рода следствием усиления неравномерности социального, экономического развития регионов.

Состав элементов регулирования рынка труда на уровне регионов уже, чем на общегосударственном уровне. Часть направлений регулирования осуществляется преимущественно властями федерального уровня: такова в основном демографическая политика, многие аспекты внешнеэкономической политики (курс рубля, уровни пошлин, лицензии и квоты). В значительной степени на федеральном уровне регулируются основные направления финансово-кредитной политики. Достаточно самостоятельно регионы могут регулировать доходы, трансфертные платежи и через уровень жизни — уровень предложения рабочей силы в регионе; могут регулировать демографическое качество населения (снижение заболеваемости, травматизма, пьянства и в конечном счете — смертности трудоспособного населения), миграционные процессы. На региональном уровне, также и в интересах рынка труда осуществляются программы жилищного, транспортного и производственного строительства, государственных (в том числе муниципальных и др.) закупок, продукции предприятий всех форм собственности; целевое предоставление предприятиям дотаций, кредитов и налоговых льгот (региональные налоги), направленных на поддержание и развитие производства (и рабочих мест) в приоритетных отраслях. Как показала практика, на региональном уровне во многих случаях более эффективны, чем на общегосударственном, меры поддержки фермерства, индивидуального и малого бизнеса. Подобно тому, как на федеральном уровне проблемы рынка труда должны стать наивысшими приоритетами наравне с ведущими направлениями реформ, региональное регулирование должно не просто учитывать интересы рынка труда, а сделать их равными с другими приоритетами региональной политики.

К началу 2000-х гг. сформировались новые принципы, образующие рыночную систему активности населения в области занятости. Данная система, как нам представляется, основана на трех формах экономической активности в занятости:

- предпринимательство и самозанятость — высшая;
- наемный труд — средняя;
- безработица — промежуточная. Произошедшие в социально-экономической сфере процессы заставили не только пересмотреть основные позиции в регулировании рынка труда, но и искать новые решения в кажущихся порой неразрешимыми проблемах.

Предпринимательство и самозанятость, как высшие формы экономической активности населения, несомненно, предпочтительнее с точки зрения развитости и регулирования рынка труда. Наемный труд как рыночная категория касается преобладающей части населения, которая на сегодня в основном и является объектом регионального регулирования. А безработица — это промежуточная форма экономической активности, выражающаяся в активном поиске и готовности работать и требующая в процессе регулирования самого пристального внимания и организации.

Стихийные формы самозанятости приобретают негативный характер, так на Северном Кавказе достаточно широкое распространение получила самозанятость населения в теневой (нелегальной, криминальной) экономике. Правда, все оценки носят разрозненный, фрагментарный характер, а приводимая в них статистика построена не на точном учете, а на косвенных оценках. Главные отрасли теневого оборота на Северном Кавказе: нелегальное производство нефтепродуктов и их продажа, неофициальное кустарное производство морепродуктов (икры, осетровой рыбы) и реализация «даров Каспия» через подпольную торговую сеть в соседних регионах; нелегальное производство винных и коньячных фальсификатов под известными торговыми марками контрабандного спирта, а также массовое нелегальное производство и сбыт водки; неучтенный экспорт через Новороссийский порт и пр. [2]. Негативные социальные последствия роста безработицы особенно опасны тем, что безработица снижает жизненный уровень как безработных, так и занятых, вследствие понижения уровня заработной платы под влиянием

конкуренции на рынке труда. Люди, длительное время остававшиеся безработными, полностью или частично теряют квалификацию, что требует увеличения затрат общества на ее восстановление, и это, наряду с необходимостью социальных компенсаций и поддержки безработных, увеличивает налоговую нагрузку на занятых. Неизбежное в таких условиях усиление социальной напряженности и нестабильности ведет к обострению криминальной ситуации. Тем более, что продолжительное пребывание вне трудовой деятельности ведет к нравственной и психологической деградации людей.

Кроме того, безработица — это проблема, связанная еще и с изменением социального статуса. Отказ от принципов всеобщности и обязательности труда, от гарантированного государством обеспечения рабочими местами создал атмосферу неуверенности в завтрашнем дне и угрозы потери престижа в глазах окружающих, что вызывает состояние дискомфорта и депрессии у большого числа безработных. Они опасаются неудач при новом выборе, снижения уровня жизни.

После двух десятилетий реформ следует признать, что необходима последовательная реструктуризация занятости, прежде всего на региональном уровне. Принципиальными направлениями ее могли бы быть следующие:

- ◆ стремление к достижению, насколько это возможно, равновесия спроса и предложения рабочей силы с использованием регуляторов рынка труда;
- ◆ повышение проводимости рынка труда за счет трудовой мобильности и миграции населения в регионах страны и между ними;
- ◆ активизация и адаптация безработных к новым условиям занятости;
- ◆ внедрение принципов страхования риска вынужденной безработицы;
- ◆ разработка и реализация программ приоритетной государственной поддержки депрессивных территорий и реструктуризации кризисных отраслей;
- ◆ государственная защита прав потерявших работу лиц из слабозащищенных категорий и работников несостоятельных предприятий.

Известно, что меры по регулированию рынка труда могут быть пассивного и активного характера. Первые предусматривают выплату пособий безработным и предоставление им простейших услуг по подбору рабочего места через государственную службу занятости. Такой вариант экономичен с точки зрения текущих государственных расходов. Однако тактика пассивного ожидания экономического подъема может оправдать себя только при позитивных экономических перспективах, при которых высока возможность самостоятельного трудоустройства граждан. В противном случае сдерживающие регуляторы пассивной политики на рынке труда окажутся слабыми и могут только ухудшить ситуацию.

Отсутствие активной политики может значительно сузить функции службы занятости, превратив ее в обычный «собес».

Следует подчеркнуть, что чем успешнее осуществляется активная политика занятости, тем меньшее число граждан оказывается безработными, и наоборот, чем меньше внимания уделяется активной политике, тем выше уровень и продолжительность периода безработицы. Для России (ЮФО и СКВО) наиболее приемлем активный вариант регулирования, способный обеспечить максимально возможную занятость населения и качество рабочей силы. Конечно, полностью исключать пассивные меры нельзя, однако важно установить оптимальное соотношение между ними.

Развитие малого предпринимательства становится одним из важнейших направлений экономических преобразований в России. Развитие предпринимательства в России имеет свою специфику, сформировавшуюся под влиянием тех экономических и политических условий, которые сложились в экономике в пореформенное время. Малые предприятия и индивидуальные предприниматели сумели динамично перестроиться и приспособиться к неблагоприятной обстановке. К 1 июля 1999 г. на территории РФ действовали 890 тыс. малых предприятий (составлявшие 30% общего числа российских предприятий), в 2006 г. их число составило 1980 тыс. Существенно увеличилось число малых предприятий в таких отраслях, как связь, транспорт, материально-техническое снабжение и сбыт, несколько возросло их количество в промышленности. Важную роль в развитии малого и среднего бизнеса должны сыграть регионы, так как власти регионов конкретно знают свои финансовые и материальные возможности, реальные общественные потребности в тех или иных видах продукции и услуг, наиболее эффективные, с точки зрения региона, направления использования имеющихся ресурсов по сферам деятельности и формам собственности. К примеру, удачное географическое расположение Северного Кавказа на юге России создает дополнительные преимущества для экономического роста. Удобная для организации полномасштабных экономических связей с соседними странами инфраструктура: наличие морских, воздушных портов, железных и шоссейных дорог, позволяет Северному Кавказу интегрироваться в мировую экономику, участвовать в международном разделении труда, быть посредником между российскими регионами и другими странами в перемещении товаров, услуг, технологий и капиталов. Размещение терминалов, баз, складов, хранилищ потребует дальнейшего развития инфраструктуры и приведет к росту деловой активности.

Другим важнейшим фактором экономического роста и достижения процветания является использование уникальных природных условий Северного Кавказа для развития туризма, системы санаторно-курортного и массового оздоровительного отдыха населения, с соответствующей индустрией сервиса, способной занять десятки тысяч работников. Мировой опыт показывает, что такая сфера является наиболее привлекательной для иностранных инвесторов, так как быстро окупается и связана с наименьшим экономическим риском, здесь есть места приложения и для крупного капитала, и для мелкого бизнеса. Указанные особенности СКФО очень точно учтены в Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года.

В нынешней ситуации необходимо учитывать три основных факторов, способствующих развитию предпринимательства в России. Первый из них — мотивационный — включает общую оценку финансового состояния, условий и перспектив ведения собственного бизнеса, а также степень поддержки властью предпринимательства в регионе. Второй фактор — институциональный — предполагает характеристику конкурентных условий, уровень транзакционных издержек и комплексной безопасности ведения бизнеса (включая защиту от административного прессинга и недобросовестной конкуренции со стороны крупных компаний). Третий фактор — инфраструктурный — определяется степенью развитости правовой инфраструктуры (проще говоря, возможности предпринимателя решать возникающие проблемы легальным судебным путем) и наличия материальной инфраструктуры, которая для малого предпринимателя, как правило, выражается в обеспеченности производственными, офисными площадями.

Особенностью индивидуального предпринимательства является то, что здесь не проводится различие между собственно капиталом (имуществом, приносящим доход) и имуществом, используемым предпринимателем для личных нужд. Имущественная ответственность распространяется на все имущество предпринимателя независимо от его включенности в капитал. Российское законодательство выделяет две формы индивидуального предпринимательства: индивидуальная трудовая деятельность и индивидуальное (семейное) частное предприятие. В соответствии с российским законодательством индивидуальная предпринимательская деятельность может осуществляться без образования юридического лица и с образованием юридического лица.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаджиев Р.Н. Учет региональной детерминанты при формировании эффективной социально-экономической политики // Депрессивные территориальные образования в системе управления развитием макрорегионов (на примере Республики Дагестан). Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005. С. 178–192, 207–260.
2. Перов Г.О. Трудовые ресурсы угледобывающего региона: особенности проблем самозанятости // Управленец. Уральский государственный экономический университет. 2010. № 11–12 (15–16). С. 59–60; Андреева Н.Н. Природоохранные инвестиции: выбор решений и обоснование. Одесса: ИПРЭИ, 2006. С. 62.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ УСКОРЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

БОРЗОВ В.Н.,

аспирант,

Донской государственный аграрный университет,

e-mail: viktor-borzov-nik@rambler.ru

Проанализированы основные положения Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации. Обоснована необходимость развития финансово-экономических и социально-культурных факторов модернизации сельского хозяйства. Приведены примеры совершенствования технико-технологической базы сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: социально-экономические условия; институты; техника; технология; модернизация.

The main provisions of the food security Doctrine of the Russian Federation were analyzed. The necessity of the development of the financial-economic and socio-cultural factors of modernization of agriculture was justified. The examples of improvement of the technical and technological base of agricultural enterprises were made.

Keywords: socio-economic conditions; institutions; technique; technology; modernization.

Коды классификатора JEL: O13.

В любой отрасли хозяйства можно рассчитывать на успех только при оптимизации величины и режима функционирования всех факторов производства, влияющих на конечные результаты деятельности экономических субъектов. В связи с этим развитие сельского хозяйства в России в равной степени зависит как от эффективности технико-технологической модернизации сельскохозяйственных предприятий, так и от развития социальной сферы.

Весьма большое внимание технико-технологической модернизации агропромышленного комплекса уделяется в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, разработанной Минсельхозпродом России. Именно на основе технологических инноваций в сельскохозяйственном производстве можно достигнуть уровня обеспеченности потребностей населения собственной продукцией, намеченного в Доктрине (зерно — не менее 95%, растительное масло — не менее 80%, мясо — не менее 85%, молоко и молочные продукты — не менее 90%) [4].

Можно утверждать, что реализация заданного руководящими органами страны курса модернизации сельского хозяйства возможна только при проведении следующих мероприятий:

1) Реформирование экономической системы аграрной сферы в направлении создания механизмов, делающих обязательным условием победы в конкурентной борьбе развитие бизнеса на инновационной основе [1]. К эффективным механизмам совершенствования конкурентной среды можно отнести: а) совершенствование институциональной среды, включающей в себя снятие экономических барьеров для предпринимателей, реорганизация системы бухгалтерского учета (методов начисления амортизационных отчислений), проработка правовой базы таким образом, чтобы требования законодательства были направлены на стимулирование процесса обновления, увеличение оперативности в принятии законов, с целью сокращения числа «опоздавших» законов, при этом ускорение не должно влиять на степень продуманности нормативной базы; б) разработка системы налоговых льгот для новаторов для поддержки их при начальной низкой рентабельности; в) создание системы ведения контроля за конкурентной борьбой между предприятиями, причем наблюдение за конкуренцией должно осуществляться не только со стороны государства, но и со стороны предприятий, межорганизационных структур и объединений профсоюзного типа.

2) Преобразование системы социальных отношений, позволяющее радикально решить проблемы бедности и избыточного социально-экономического неравенства населения, при проведении мероприятий по: а) развитию муниципального хозяйства в сельской местности, включая строительство дорог с твердым покрытием, модернизацию сельских школ, детских садов, домов культуры, строительство и восстановление улиц, памятников, церквей и т.д.; б) предоставлению льгот молодым специалистам в области сельского хозяйства и сельским работникам,

Часть 3

№ 3

Том 9

✧

2011

✧

TERRA ECONOMICUS

при условии уравнивания величины заработной платы в сельской местности, со средней ее величиной по России; в) организации досуга на селе, как например: проведение концертов, праздников, экскурсий, увеличение доступности информационных ресурсов. Важно, при этом, учитывать необходимость культурного и информационного обмена между городским и сельским населением.

3) Создание условий для модернизации и наращивания человеческого потенциала квалификационного уровня профессиональной подготовки, путем преобразования существующих институтов экономической системы по направлениям: а) выпуска квалифицированных кадров для АПК путем совершенствования методов подачи информации, повышения заинтересованности обучающихся в образовательном процессе, создания более качественных методов оценки знаний и повышения ответственности за выпуск специалистов с низким уровнем знаний; б) приобретения практических навыков специалистов во время учебы, которые нужно развивать не только через организацию производственной и учебной практики, но с помощью прямых контактов между обучающимися и специалистами, работающими в специализируемой сфере. Такие контакты можно обеспечить посредством регулярного ознакомления студентов с условиями и методами работы специалистов, при условии отрегулированной связи между учебными институтами и реальным сектором экономики; в) трудоустройства выпускников, путем организации системы частичного распределения, при этом, российские образовательные учреждения, должны осуществлять набор абитуриентов, исходя из планируемых потребностей экономики будущего.

В результате реализации вышеизложенных основных императивов развития экономики села и аграрной сферы, экономические и социальные условия ведения эффективной деятельности в сельском хозяйстве должны значительно улучшиться. Это выражается в следующих проявлениях оздоровления финансово-экономической и социально-культурной среды сельского хозяйства: а) станет возможным воспроизводство и обновление технико-технологического строя предприятий, на основе инноваций, что приведет к возникновению большого числа предприятий работающих по современной технологии и, как следствие, к увеличению прибыльности хозяйств; б) возникнет тенденция к снижению уровня бедности на селе, в совокупности с решением проблемы социально-экономического неравенства и престижности работы на селе; в) увеличится число специалистов, способных работать в новых экономических и технологических условиях.

Реализацию данных мер можно представить в виде схемы (рис. 1).



Рис. 1 Схема обновления экономической системы сельского хозяйства

Как видно на схеме, достижение конечных положительных результатов преобразований возможно только при использовании всех факторов экономического роста как производственно-экономических, так и социальных.

Исходным пунктом, как предлагает РАСХН, должно стать определение секторов АПК, у которых имеется возможность сохранить или завоевать лидирующие позиции в мире.

Процесс научно-технологической революции (НТР) в аграрном секторе России может проходить в два этапа — первый до 2020 г., второй до 2030—2050 гг. [2].

Первый этап должен быть связан с кардинальным повышением объемов внесения минеральных удобрений и щадящих пестицидов, а также с использованием энергонасыщенной сельхозтехники. Повышение втрое энерговооруженности российского сельского хозяйства может на этом этапе обеспечить рост продуктивности в растениеводстве и животноводстве в 1,5–2 раза, при экономии топлива в 2–2,5 раза, семян и пестицидов — в 1,5 раза, минеральных удобрений — на 30–40%. Территориально следует сосредоточить эти усилия на 25% не засеваемой пока пашни, там, где имеются трудовые ресурсы и инфраструктура. Реализация данного этапа потребует наращивания господдержки аграрного сектора до 10% консолидированного бюджета.

Второй этап можно дополнить (при необходимом контроле и на специально выделенных территориях) более широким применением «зеленых» (сельскохозяйственных), «белых» (биоэнергетических) и «красных» (биофармацевтических) генно-инженерных технологий. В научно-внедренческой сфере необходимо создавать центры по разработке, внедрению и первичной коммерциализации НИОКР в области био- и нанотехнологий в производстве, переработке и хранении пищевого сырья, повышении плодородия, энергосбережении и использовании возобновляемых энергисточников. Этот этап должен формироваться на основе валоризации, повышения ценности производимой продукции, которая характеризуется улучшением ее полезных свойств, поиском вариантов альтернативного использования, для достижения наиболее эффективного результата применения ее качеств. Например, одним из способов альтернативного использования продукции сельскохозяйственного производства может быть применение некоторых сельскохозяйственных культур (рапс, кукуруза) для производства биотоплива. В результате повысится спрос на данную продукцию, а, следовательно, цена и эффективность ее производства. Наряду с этим необходимо создание перерабатывающих предприятий и цехов по производству топлива. Инвестиционными средствами данное производство может обеспечиваться при поддержке нефтяных и газовых компаний. Второй этап НТР в аграрном секторе должен обеспечить процесс безотходного и экологически чистого производства и переработки сельскохозяйственной продукции, который в настоящее время популярен не только в странах с развитой экономикой, но и в некоторых развивающихся странах, таких как Бразилия и Аргентина. Сущность этого процесса заключается в полезном использовании всего материала растительного и животного происхождения. В частности такая довольно широко возделываемая сельскохозяйственная культура в России, как кукуруза, может служить не только как источник зерна, но и как материал для производства топлива, а также для создания экологической упаковки для продуктов питания. Причем, все три линии производства могут работать одновременно с использованием разных компонентов растения. Зерно направляется на корм скоту, на масло, на крахмал, ботва — на упаковку и на производство топлива. В результате, из растения извлекается максимально возможная полезность и снижается процент отхода. У сельхозтоваропроизводителей появится возможность получения выручки от реализации ранее не используемой биомассы. Кроме того, производимое биотопливо обеспечит конкуренцию нефтяному топливу, что приведет к удешевлению энергоресурсов. В финансово-экономической сфере необходимо сформировать устойчивую систему господдержки сельского хозяйства и обеспечения его рациональных взаимоотношений с другими отраслями АПК. Россия должна стать одной из стран организаторов и реализаторов «нового мирового продовольственного порядка» [3].

Эти два процесса-компонента модернизации должны проходить одновременно, вначале смещаясь в сторону приоритета первого этапа, иначе в какой-то период вся модернизация агропромышленного комплекса может остановиться. Ведь, второй этап становится невыполним, если в стране не достигнут определенного уровня производственного, технологического и финансового состояния АПК, что должен обеспечить первый этап.

В результате, можно сделать вывод о том, что необходимо ускорить реализацию Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации в мае 2009 г. Она является базой для разработки концепций и программ развития российского АПК и соответствующих нормативно-правовых документов, вплоть до 2020 г. При реализации Доктрины целесообразно исходить из концепции «эффективного аграрного протекционизма», нацеленного не на изоляцию российского АПК от мирового хозяйства, а на использование внутренних и внешних возможностей для его модернизации и повышения внутренней и международной конкурентоспособности, включая обоснованную экспортную экспансию в сельскохозяйственных и несельскохозяйственных отраслях. При этом, ускоряя движение российского продовольственного рынка в сторону ВТО и мирового хозяйства, нужно осуществлять постоянный контроль над реализацией заложенных в доктрине императивов, направленных на обеспечение потребностей населения Российской Федерации продукцией отечественных производителей. Кроме того, синхронизированное развитие финансово-экономических и социально-культурных факторов совершенствования сельскохозяйственного производства позволит значительно ускорить модернизацию агропромышленного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Говядовская О. Антирецессионные императивы стратегического управления развитием сельского хозяйства в России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 2. С. 10–11.
2. Голиченко О. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопросы экономики. 2010. № 8. С. 42–50.
3. Горбунов В.С. Комплексный подход к управлению внедрением ресурсосберегающих технологий в сельскохозяйственных предприятиях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 6. С. 44–47.
4. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120 // www.doktrin.ru.

ТЕХНОЛОГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ НА ПОСТКРИЗИСНОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

РОМАНОВ С.Е.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: vlad_1111@mail.ru;

ШЕЛЕПОВ В.Г.,

кандидат экономических наук, доцент,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: vlad_1111@mail.ru

Использование инструментов и технологий скорринга в коммерческом банке позволяет решать основные задачи по снижению рисков и обеспечению финансовой устойчивости.

Ключевые слова: кредитный скорринг; банки; риски; финансовые услуги; финансовая устойчивость.

Usage of instruments and technologies of scoring in commercial bank allows solving the primary goals concerning decrease in risks and maintenance of financial stability.

Keywords: credit scoring; banks; risks; financial services; financial stability.

Коды классификатора JEL: G24, G32.

С точки зрения теории систем, риск — это свойство, присущее любым видам деятельности и проявляющееся как вероятностная неопределенность реализации целевых функций и установок, но при которых окончательный результат до конца не ясен. Риск определяют в самом общем виде как вероятностное, случайное распределение результатов хозяйственных действий субъекта. Неоднозначность этих результатов вызвана неопределенностью факторов внешней среды и неполнотой знаний о риске.

Несмотря на то что последствия реализации риска в банке чаще всего проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, риск — это не только нежелательные результаты принятия решений, но и вероятность получения прибыли, превышающей ожидание менеджера проекта. В этом и заключается особенность модели предпринимательского риска стратегии развития банка, характеризующейся сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

Понятие риска коммерческого банка можно структурировать, если выявить основные факторы, характерные для рисковой ситуации:

- ◆ наличие неопределенности результата кредитного договора или реализации управленческого решения;
- ◆ наличие неопределенности реализации управленческого решения или альтернативных решений вследствие асимметричности информации;
- ◆ вероятность возникновения убытков;
- ◆ вероятность получения дополнительной прибыли.

Величина риска как форма качественно-количественного выражения реально существующей неопределенности не только субъективна, но и объективна. Неопределенность и риск выделяют в качестве факторов развития предпринимательской деятельности, важным связующим звеном взаимодействия этих факторов в условиях финансовой глобализации выступают, с одной стороны, капитал, а с другой стороны, информация.

В работах ряда российских ученых встречаются в основном два подхода к определению риска. Часть ученых рассматривает риск как возможную неудачу, материальные или иные потери, опасности, которые могут реализоваться в процессе деятельности финансового института.

В работе «Теория риска и моделирование рискованных ситуаций» российские ученые А.С. Шапкин и В.А. Шапкин отмечают, что количественная оценка степени риска, возможность построения интервалов по известной вероятности позволяет с большей надежностью воздействовать на экономический процесс с целью увеличения прибыли и снижения риска.

Разницу между риском и неопределенностью ученые относят к способу задания информации, которая определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных» [4, с. 33–34].

У других авторов риск рассматривается как возможность отклонения от цели. В частности, такое определение риска дают М.Г. Лапуста и Л.Г. Шаршукова [1, с. 8], утверждая, что риск – это опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде финансовой деятельности. Недостаток этого подхода заключается в том, что в понятии «отклонения от цели» учитываются только отрицательные отклонения, т.е. наступления событий с негативными последствиями (возможные потери и убытки). Повышенный риск часто связан с вероятностью получения повышенной прибыли, и поэтому вполне возможна реализация положительного результата.

Риск — это финансовая категория. Поэтому на степень и величину риска можно воздействовать через финансовый механизм. Такое воздействие осуществляется с помощью приемов финансового менеджмента и особой стратегии. В совокупности стратегия и приемы образуют своеобразный механизм управления риском, т.е. риск-менеджмент. Таким образом, риск-менеджмент представляет собой часть финансового менеджмента.

Большое разнообразие мнений по поводу определения, сущности и природы риска связано с многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной деятельности, игнорированием в существующем законодательстве. Основными чертами риска являются: противоречивость и неопределенность [3, с. 98]:

Противоречивость в риске приводит к столкновению объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой. Альтернативность предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Если возможность выбора отсутствует, то не возникает рискованной ситуации и риска. Риск в этом случае понимается не только как соотношение величины ожидаемой выгоды или ущерба и вероятности ожидаемого исхода.

Неопределенностью называется неполнота или неточность информации об условиях реализации контракта (договора, решения). Существование риска непосредственно связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию. Предпринимательская деятельность осуществляется под влиянием неопределенности внешней среды (экономической, политической, социальной и т.д.), множества переменных, контрагентов, лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью.

Существует еще два важных элемента восприятия риска: фактор страха (то, насколько мы боимся потенциально-го исхода) и фактор контроля (степень владения ситуацией). Когда риски сопровождаются и страхом, и отсутствием контроля, они воспринимаются как очень серьезные, на финансовых рынках в условиях нестабильности значимы оба фактора: страх потерять и ожидание неудачи.

Страх может спровоцировать особую модель агрессивного поведения экономических агентов, обладающих недостаточным уровнем информации или компетенций в условиях кризиса. Возникнув, страх затмевает собой все другие мотивы. Человеческое восприятие текущей ситуации как ситуации поражения или выигрыша влияет на то, насколько мы стремимся избежать риска. В ситуации выигрыша большинство людей теряет склонность к риску и рискованным сделкам, так как хочет удержать приобретенное.

Когда люди терпят нарастающие убытки, они становятся более склонными к риску. Эта асимметрия действует в отношении финансовых рисков, но может действовать и в более абстрактных сферах, таких как репутация и желание сохранить позитивный настрой. Однако следует иметь в виду одно усложнение: наше восприятие победы меняется от случая к случаю. Человек, получивший премию в один миллион рублей, может вести себя как потерпевший поражение, если он ожидал получить два миллиона и уже купил с этим расчетом загородный коттедж.

Менеджеры, понесшие большие убытки, могут вести себя как победители, если эти убытки меньше, чем ожидалось. Внутренняя предрасположенность индивидуума к риску представляется врожденной личностной характеристикой. Эта предрасположенность может определять способы восприятия риска и влиять на то, воспринимают ли экономические агенты или индивиды ситуацию как перспективную или угрожающую.

Технологии кредитного скорринга направлены на снижение риска, обеспечение финансовой устойчивости банка посредством классификации заемщиков на различные группы для оценки уровня кредитного риска. В качестве исходного материала для скорринга используется разнообразная информация о прошлых клиентах, на основе которой с помощью различных статистических и нестатистических методов классификации делается прогноз о кредитоспособности будущих заемщиков. Скорринг-системы позволяют банкам принимать решения о кредитовании, регулировать объемы кредитования в зависимости от ситуации на рынке и определять оптимальное соотношение между доходностью кредитных операций и уровнем риска.

Под кредитным скоррингом понимают не только использование скорринговых моделей (карт). Кредитный скорринг нельзя рассматривать только как процедуру оценки заемщика перед выдачей кредита. С помощью кредитного скорринга работа с заемщиком ведется на протяжении всего периода кредитования — от предоставления кредита до его погашения.

В настоящее время существуют следующие основные виды кредитного скорринга в коммерческом банке:

1. *Application Scoring* — оценка кредитоспособности заемщиков для получения кредита. Этот вид скорринга переводит в «количественную плоскость» риски банка, которые связаны с правильной оценкой социальных, демографических, финансовых и других данных заемщика для принятия решения о выдаче кредита. При принятии решения о выдаче кредита быстрый анализ заемщика при помощи скорринговых моделей позволяет получить наиболее объективную оценку на основании не субъективных мнений, а аналитически проверенных закономерностей;

2. *Behavioral Scoring* — поведенческий скорринг, который заключается в принятии банком решений в рамках управления отдельными кредитными счетами заемщиков и кредитным портфелем в целом. Основная задача пове-

денческого скорринга — это прогнозирование потенциальных рисков, связанных с заемщиками, которые составляют кредитный портфель. Риски, связанные с обслуживанием кредитов, весьма разнообразны, поэтому скорринговые модели для поведенческого скорринга используют различные критерии оценки и ранжирования заемщиков. Основные из них: оценка риска неплатежеспособности, оценка риска дефолта (преждевременного закрытия счета), а также скорринг доходности клиентов;

3. *Collection Scoring* — определение приоритетных дел и направлений работы в отношении «плохих» заемщиков, состояние кредитного счета которых классифицировано как «неудовлетворительное». Своевременное предупреждение просрочек является очень важным для снижения затрат банка в рамках работы по взысканию задолженности и работы с залоговым имуществом. Collection-скорринг способен оптимизировать работу банка на всех этапах процесса управления взаимоотношениями с должниками;

4. *Fraud Scoring* — это методология выявления и предотвращения мошеннических действий со стороны потенциальных и уже существующих заемщиков. Скорринг, направленный на выявление попыток мошенничества, помогает принимать незамедлительные решения по определению тех заемщиков, чьи обращения по предоставлению кредита должны быть отклонены либо направлены для более детального рассмотрения.

На рынке финансовых услуг существует ограниченное количество банков, применяющих комплексную скорринговую систему, которая поддерживает все типы скорринга. Наиболее распространена система *Application Scoring*, позволяющая достаточно быстро принимать решение о выдаче потребительского кредита, когда сумма кредитования ограничена и скорость принятия решения играет важную роль для удержания заемщика.

Гибкость кредитной политики коммерческого банка определяет его конкурентоспособность. Особенно актуален для обеспечения такой гибкости поведенческий (*behavioral*) скорринг, т. е. управление отдельными кредитными счетами заемщиков на протяжении всей «жизни» кредита. Управление лимитами кредитных карт, оценка вероятности просрочки и дефолта отдельных заемщиков — именно эти задачи могут быть эффективно решены при помощи точного прогнозирования потенциальных рисков, связанных с доходами и поведением заемщика. В рамках поведенческого скорринга также можно углубить и более точно настроить оценку риска как по каждому конкретному заемщику, так и по кредитному портфелю в целом.

Кризис усугубил ситуацию с неплатежами по кредитам. Долги необходимо взыскивать и делать это нужно профессионально. Одним из наиболее эффективных инструментов для проведения такой работы является система *collection*-скорринга. Автоматизированная система *collection*-скорринга позволяет максимально формализовать и оптимально построить работу с проблемной задолженностью по кредитам, применяя своевременные и актуальные воздействия к каждому должнику банка. Методология основывается на оптимальной сегментации кредитных дел, в зависимости от параметров кредитного дела (дней просрочки, суммы кредита и т. д.) и на определении разновидностей воздействий, которые необходимо применить к конкретному должнику (телефонный звонок, SMS, письмо и пр.).

В условиях становления рынка финансовых услуг скорринг применялся для оценки заемщиков — физических лиц, в настоящее время он используется также для оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса. При этом система кредитного скорринга не заменяет, а дополняет работу кредитного специалиста. Практика использования скорринговых систем показывает, что чем меньше сумма кредита, тем большие полномочия в принятии решения выделяются такой системе, а чем выше сумма — тем больше скорринг используют как фактор «поддержки» в процессе принятия управленческих решений коммерческого банка.

Использование скорринговых систем в банке позволяет решать следующие основные задачи по управлению кредитной деятельностью: создание моделей оценки кредитоспособности заемщика; максимальная автоматизация работы с заемщиком; построение системы он-лайн мониторинга и отчетности; прогнозирование динамики изменения качества кредитного портфеля; построение централизованной системы управления кредитной политикой; снижение кредитного риска.

В качестве компонентов системы кредитного скорринга можно выделить: компонент для построения скорринговых моделей, компонент, предназначенный для построения стратегий принятия решений, сервер принятия решений, компонент для построения скорринговой отчетности.

Для решения этих задач полноценная система кредитного скорринга должна обладать следующими функциональными возможностями [2, с. 91–97]:

- по созданию скорринговых моделей как экспертных, так и математических, а также возможностью анализа и оценки финансовой эффективности вновь созданных моделей по кредитному портфелю и быстрой интеграции их в работу;
- по созданию в течение нескольких минут стратегий анализа заемщиков и их дальнейшему использованию в скорринговой системе;
- по использованию для анализа и скорринга информации из внешних источников (данные кредитных бюро, локальные базы данных);
- по созданию и управлению правилами кредитной политики (система бонусов/штрафов для оценки потенциального заемщика);
- по созданию правил распределения заявок между кредитными специалистами;
- по гибкой настройке интерпретации скоррингового рейтинга для кредитных специалистов;
- по быстрой и качественной оценке динамики изменения состояния кредитного счета отдельного заемщика и кредитного портфеля в целом.

Для наиболее эффективного функционирования скорринговой системы в системе риск-менеджмента необходимо наличие всех компонентов.

Если рассматривать место скорринговой системы с точки зрения банковского программного обеспечения, то система кредитного скорринга является мидл-офисом, условно расположенным между фронт-офисным и бэк-офисным решениями.

В рамках фронт-офиса осуществляется непосредственное общение с клиентом-заемщиком (рассмотрение кредитной заявки, заполнение анкеты, сбор и анализ пакета документов заемщика). В рамках мидл-офиса осуществляется непосредственно сам скорринг, т.е. определение перспектив погашения кредита и классификация заемщиков, расчет суммы резерва, а также, в зависимости от состава скорринговой системы (наличия тех или иных модулей) выполнение определенных аналитических процедур (углубленный анализ клиентской базы, оптимизация распределения капитала между различными кредитными продуктами банка, определение совокупного риска кредитного портфеля и др.). В рамках бэк-офиса осуществляются формирование кредитного дела, открытие счета и непосредственное оформление выдачи кредита, а также оценка качества кредитного портфеля.

Скорринговая система должна быть интегрирована в общую систему риск-менеджмента коммерческого банка. Причем информационные потоки между комитетом по управлению рисками (департаментом риск-менеджмента) и скорринговой системой должны быть организованы таким образом, чтобы информация своевременно поступала в кредитные подразделения. При этом система должна взаимодействовать также с фронт-офисом, бэк-офисом и информационной банковской системой.

Использование системы кредитного скорринга позволяет: увеличить кредитный портфель за счет уменьшения количества необоснованных отказов по кредитным заявкам; уменьшить уровень невозвратов кредитов; ускорить процедуру оценки заемщика; повысить точность оценки заемщика; создать централизованное накопление информационных баз данных о заемщиках; снизить резервы на возможные потери по кредитным обязательствам; оценить динамику изменений кредитного счета заемщика и кредитного портфеля; вести более гибкую кредитную политику, выделив сегменты заемщиков с различным уровнем риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Пищулин А. Национальные особенности кредитного скорринга / Банковское дело. 2008. № 2.
3. Рэчмен Дэвид Дж., Мескон Майкл Х. Современный финансовый бизнес. М.: Республика, 2011.
4. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.

СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА КАК СФЕРА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ АДАПТАЦИИ И ТРУДОВОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ СОЦИАЛЬНО-УЯЗВИМЫХ ГРУПП СОВОКУПНОГО РАБОТНИКА

ХАЦИЕВА Л.У.,

соискатель,

Северо-Осетинский государственный университет,

e-mail: buhz@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы социальной и трудовой реабилитации тех категорий населения, которые занимают общественно-уязвимые позиции.

Ключевые слова: социально-ориентированная экономика; трудовая реабилитация; модернизация экономики.

The questions of social and labor rehabilitation of those categories of people who occupy socially vulnerable position.

Keywords: social-oriented economy; labor rehabilitation; modernization of the economy.

Коды классификатора JEL: J16, J21, J32.

Социально-ориентированная экономика конечной целью провозглашает обеспечение достижения общенационального благосостояния и соблюдение интересов каждого гражданина. Поэтому, в соответствии с концепцией экономической социодинамики, «государство является самостоятельным «игроком» в экономическом конкурентном пространстве. При разработке социально-экономической политики необходимо сформулировать «правила игры» для всех хозяйствующих субъектов, учитывая, разумеется, этические требования» [1].

Основополагающим принципом функционирования социально-ориентированной экономики является формирование предпосылок гуманистической ориентации российской экономики и достижения социальной справедливости в экономических отношениях.

Поскольку в современных условиях рыночные механизмы экономической системы объективно влекут за собой имущественное неравенство и неодинаковые возможности в осуществлении основных прав каждого человека, эффективность социальной политики и социальных гарантий будет обеспечиваться принятием действенных мер по созданию условий со стороны государства и институтов гражданского общества.

К ним следует отнести:

- ◆ необходимость реформирования пенсионной системы;
- ◆ создание предпосылок для формирования социальных предприятий, содействующих трудоустройству и социальной адаптации граждан, ограниченно вовлеченных в трудовой процесс;
- ◆ внедрение механизмов социальной защиты и социальной адаптации инвалидов, пенсионеров, женщин;
- ◆ развитие системы социального партнерства между государственным и частным секторами экономики;
- ◆ повышение социальной ответственности отечественного бизнеса.

С точки зрения формирования устойчивой модели социально-ориентированной экономики в современных российских реалиях важно повышение качества медицинских и социальных услуг, развитие механизмов социальной защиты населения.

Так, например, исходя из системы целей Правительства Российской Федерации и функций, исполняемых Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации на 2011–2013 гг., определены следующие направления развития социально-экономической сферы, соответствующие основополагающим принципам социально-ориентированной экономики:

- ❖ улучшение демографической ситуации;
- ❖ повышение благосостояния населения, снижение бедности и неравенства по денежным доходам населения;
- ❖ повышение качества и доступности медицинской помощи, лекарственного обеспечения, обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия;
- ❖ повышение эффективности системы социальной защиты и социального обслуживания, в первую очередь пожилых граждан и инвалидов, а также улучшение положения семей с детьми и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации;

- ❖ содействие продуктивной занятости населения, обеспечение защиты прав граждан в области труда [2].
- В механизме реализации поставленных социальных целей можно выделить следующие тенденции:
- незначительное улучшение демографической ситуации с 12,1 в 2008 до 12,6 — в 2011 г. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных демографических показателей в России

Показатель	Год	Значение
Число родившихся, чел. на 1000 человек населения	2008 г.	12,1
	2009 г.	12,4
	2010 г.	12,5
	2011 г.	12,6
	2012 г.	12,6
	2013 г.	12,6
	целевое значение	17,0
Число умерших, чел. на 1000 человек населения	2008 г.	14,6
	2009 г.	14,2
	2010 г.	14,3
	2011 г.	13,9
	2012 г.	13,5
	2013 г.	13,4
	целевое значение	10,0

- снижение удельного веса населения с доходами ниже прожиточного уровня с 13,4% в 2008 г. до 12,2% в 2011 г. (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума
(в % от общей численности населения)**

Год	Значение показателя
2008 г.	13,4
2009 г.	13,1
2010 г.	12,5
2011 г.	12,2
2012 г.	11,7
2013 г.	11,3
целевое значение	7-8

- снижение общего уровня безработицы с 8,6% в 2009 г. до 7,4 % в 2011 г. (табл. 3).

Таблица 3

Уровень общей безработицы, в % к экономически активному населению

Год	Значение показателя
2008 г.	6,5%
2009 г.	8,6%
2010 г.	7,7%
2011 г.	7,4%
2012 г.	7,1%
2013 г.	6,7%
целевое значение	4-5%

Однако необходимо специально подчеркнуть, что важнейшим принципом становления эффективной социально-ориентированной экономики выступает не только реализация правительственных программ социальной поддержки и защиты населения, а становления сектора социальных предприятий, способствующих решению основных задач социальной сферы — вовлечение инвалидов, пенсионеров в производственный процесс и снижение социальной нагрузки на государственный бюджет.

Социальные предприятия — в качестве одной из базовых моделей коллективного предпринимательства в социальной сфере — находятся в центре современной теории общественного хозяйства. Экономическая наука характеризует их как инструмент достижения социальных целей, что означает, что предпринимательская деятельность для таких предприятий выступает только как средство для достижения этих целей.

И это соответствует общей природе социальной экономики. Ведь социальная экономика не может быть оценена только с точки зрения денежной прибыльности или финансовой рентабельности. Как справедливо отмечается в литературе, «социальную природу рыночной экономической системы выявляют общие социальные закономерности, заключенные в системе общественных производственных отношений. В данном случае социальная упорядоченность обнаруживается и в различных видовых структурах экономики, и в фазах общественного воспроизводства, и во взаимосвязи материально-вещественных и стоимостных факторов процесса воспроизводства. Социальные интересы реализуются в самом механизме воспроизводства общественного и индивидуального капитала, а значит и в эффективности общественного производства» [3]. Поэтому главное, что должна содержать оценка экономического профиля социального предприятия, — это то, что вносит деятельность данного предприятия в развитие социальных связей в рамках производственно-экономической системы.

В результате проведенного анализа показателей социально-экономического развития можно констатировать, что предпосылками модернизации отечественной экономики являются:

- сохраняющаяся сырьевая ориентация отечественной экономики;
- низкий уровень инвестиционной активности хозяйствующих субъектов;
- низкий уровень объема иностранных инвестиций в отечественную экономику;
- низкий уровень инновационного и технологического развития;
- слабо развитая инфраструктура рынка и социальной сферы;
- низкая институциональная база модернизационных механизмов.

Все это предопределяет такое состояние социальной сферы, которое свидетельствует о необходимости структурной социальной модернизации.

Для этого в литературе предлагаются социально-экономические стабилизаторы, среди которых выделяют:

- ❖ экономические стабилизаторы — обеспечивают сглаживание амплитуды циклических колебаний и являются стабилизаторами экономического роста;
- ❖ социальные стабилизаторы — оптимизируют текущие экономические дифференциации, способствуют социальной стабильности;
- ❖ стабилизаторы устойчивости — сглаживают межвременные дифференциации, сдерживают расходы нынешних поколений и создают потенциал роста доходов будущих поколений.

В этой связи можно выделить налоговые, трансфертные и социальные стабилизаторы.

Переход от огосударственной к рыночной экономике, который Россия осуществляет наряду с другими посткоммунистическими странами, рассматривается как глобальный процесс социальной модернизации.

В качестве приемлемой для России является модель смешанной экономики, получившая приоритетное развитие в развитых и развивающихся странах мира, основанная на формировании эффективного сектора социальной экономики. В литературе анализируются социальные изменения, происходящие под воздействием глобальных экономических сдвигов (прежде всего в отношениях собственности), в социальной стратификации общества и в ценностном сознании населения России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гринберг Р.С., Рубинштейн Л.Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭ-ПРЕСС, 2000. С. 124.
2. Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации // <http://www.minzdravsoc.ru/>.
3. Слива С. Российская модель рыночной экономики: социальный аспект общих и частных закономерностей // Экономические основы социальной политики. Ростов-н/Д: Изд-во СКАГС, 2005. С. 55.

СТАНОВЛЕНИЕ СЕРВИС-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ

ДЖАНГИРОВ А.П.,

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

В статье рассматриваются проблемы становления сервис-ориентированной экономики как оп-
ределённой экономической закономерности.

Ключевые слова: сервис-ориентированная экономика; современные экономические тенденции;
сфера услуг.

The article considers the problems of establishing a service-oriented economy as a certain economic
laws.

Keywords: service-oriented economy; today's economic trends; the service sector.

Коды классификатора JEL: L80, O14.

Сервис-ориентированная экономика — это философия и тенденция современного развития всей мировой эконо-
мики. По мере того как глобальная экономика становится все более сервис-ориентированной, «наука об услугах»
оказывает все более сильное влияние на характер экономических инноваций. Не случайно управление услугами
сегодня — это область активных исследований на стыке научных, управленческих и инженерных дисциплин [2].

Современная экономика приводится в движение оказанием услуг (в широком смысле этого слова), поэтому каж-
дое первичное звено общественного производства должно функционировать по соответствующему алгоритму на
базе соответствующей технологии, чтобы реализовать себя как основной элемент именно «сервис-ориентированной»
экономики. Как справедливо отмечается в литературе, «трансформация отечественной экономики вызвана ускорен-
ным развитием сервисного сектора, оказывающего непосредственное влияние на рост материального производства,
социального и духовного прогресса общества в целом» [1, с. 120].

Таким образом, сервис-ориентация производственных процессов становится существенной характеристикой
любого предприятия. Экономический аспект такой «сервисности» заключается в том, что, хотя ценность любого
продукта заключается в соответствии его своему назначению, сервисность создает дополнительную ценность дан-
ного продукта.

Ориентация на сервис меняет само предприятие, когда оно движется в сторону максимизации своего производ-
ственного, технического и социального потенциала в сфере обслуживания. Качественный скачок происходит тогда,
когда компания от преимущественного производства (или доминирования товаров) переходит к доминированию
услуг.

Сервис-ориентированные предприятия характеризуются тем, что производители делают упор на добавленную
стоимость на товары и думают о том, как они смогут создавать товары, для которых потребуются создание специ-
альных систем обслуживания. Более того, они принимают такую модель, в которой финансовое вознаграждение
привязано к стоимости, созданной для клиента.

В экономической литературе общую характеристику бизнес-модели сервис-ориентированного предприятия
можно проследить на примере завода-производителя реактивных двигателей. Прежде предприятия реактивных
двигателей все свои усилия направляли на эффективное производство самих двигателей, сводя своё постпроизвод-
ственное пространство только к отношениям их продажи авиакомпаниям. Следовательно, традиционная бизнес-
модель сводилась лишь к производству продукта — больше, быстрее и дешевле, чем предыдущие модели или чем это
могли сделать заводы-конкуренты. Это значит, что господствовало производство, тогда как постпроизводственная
сфера ограничивалась достаточным минимумом.

Когда же предприятия переходят на модель сервис-бизнеса, они постепенно, но постоянно добавляют стадии
обслуживания, связанные с производством продукции, что уменьшает совокупную стоимость затрат для клиента,
а это оборачивается ростом спроса.

В сервис-ориентированном производстве развиты, в первую очередь, службы услуг — аутсорсинг, специализированные механизмы лизинга, материально-техническая поддержка эксплуатации, профессиональное обучение. Это позволяет произвести революцию в стоимостных отношениях рынка — клиенты могут снять с себя бремя собственника, сведя затраты к стоимости владения и сосредоточить ресурсы на перемещении пассажиров и грузов. Это значит, что авиакомпания больше не нуждается в покупке или аренде реактивного двигателя, она просто покупает использование тяги. Это и есть продукция сервис-ориентированных авиапредприятий, что принципиально меняет теорию бизнес-модели.

Сфера услуг играет важную роль во всех современных экономиках. Действительно, было бы трудно для любой экономической деятельности осуществляться без таких услуг, как телекоммуникации, банковское дело или логистика. На долю торговых услуг приходится до 40–50% от ВВП в развивающихся странах, и около 80% — в экономике развитых стран. Так, например, еще в конце XX в. доля стоимости услуг в ВВП США достигала 75%, доля услуг в ВВП Англии — 67% [8].

Эффективный сектор услуг имеет решающее значение не только для развития торговли, но и для устойчивого экономического роста. Содействие торговле услугами через открытые рынки и принятие недискриминационного режима может привести к повышению уровня занятости населения, к более высоким доходам и более высокому уровню жизни.

В свою очередь, открытие определенных секторов национальной экономики для региональной и международной конкуренции предоставляет отечественным потребителям доступ к более широкому кругу услуг и большее удобство, — как на национальном рынке, так и за рубежом. Более свободная торговля также поощряет местных поставщиков быть более инновационными и эффективными в предоставлении конкурентоспособных услуг.

В теоретическом аспекте категориальная трактовка услуги не имеет исчерпывающего определения, поскольку неоднородны и противоречивы виды экономической деятельности, характеризующиеся этим термином. В отечественной и зарубежной литературе представлено значительное количество определений (табл. 1) [7].

Таблица 1

Характеристики термина «услуга», используемые в литературе

Авторы	Содержание
Аренков И., Блында С., Песоцкая Е.	«Услуги, реализуемые на различных рынках, выступают в виде самостоятельной, многочисленной и весьма разнообразной группы товаров»
Берри Л.	«Физический продукт — это предмет, устройство или вещь, в то время как услуга является поступком, исполнением или усилием»
Завьялов П.	«Общее, что определяет различные виды деятельности по оказанию услуг — это производство таких потребительских стоимостей, которые преимущественно не приобретают овеществленной формы»
Котлер Ф.	«Услуга — любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном не осязаемы и не приводят к владению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде»
Маркс К.	«Услуги — широкая экономическая категория, они обладают самостоятельной экономической формой, обособленной как по отношению к производителю, так и по отношению к потребителю, которые способны сохранять свое существование в промежутке времени между производством и потреблением и, стало быть, могут обращаться в течение этого времени как пригодные для продажи товары»
Родников А.	«Особый вид потребительной стоимости, удовлетворяющий производственные и личные потребности, услуги являются разновидностью продукции и одним из компонентов валового национального продукта»
Семенов В., Васильева О.	«Специфический товар, представляющий собой последовательность процессов взаимодействия системы производителя системы потребителя в установлении фундаментальной пользы, существующий и имеющий потребительную стоимость только при неразрывной взаимосвязи этих систем»
Стаханов В., Стаханов Д.	«Продукт труда, полезный эффект которого выступает в форме деятельности, направленной на вещь или человека»
Челенков А.	«Согласованный процесс взаимодействия двух или более субъектов рынка, когда одни субъекты воздействуют на другие в целях создания, расширения или воспроизводства возможностей последних в получении фундаментальной пользы»
Уколов В.	«Услуга есть не что иное, как полезное действие потребительной стоимости — товара или непосредственно труда»
Шеховцов Р.	«Услуга — это нематериальное благо, которое проявляет себя в процессе интерактивного взаимодействия с одной стороны услугодателя, а с другой стороны услугополучателя, полезный эффект которого состоит в форме деятельности, направленной на вещь или человека»

Как видно из приведенных определений, характеристика понятия «услуга» носит неустоявшийся, дискуссионный характер, в обобщенном виде можно говорить об услуге как о полезной деятельности, имеющей внутреннюю потребитель-

ную стоимость, которая не является осязаемой, но может быть связана с товаром. Кроме того, «услуга как экономическая категория определяется ее спецификой, особенностями и формой проявления. Как и любой физический продукт, она имеет свою потребительную стоимость, тем самым определяя свой товарный характер, который выражается в способности удовлетворения потребностей покупателей вследствие ее приобретения, использования и потребления» [1, с. 121].

В литературе выделяются различные классификационные признаки услуг (табл. 2).

Таблица 2

Классификационные признаки и виды услуг [5]

Классификационный признак	Сферы услуг
По типу услуг	
Производственные	Инжиниринг, лизинг, обслуживание и ремонт оборудования
Распределительные	Торговля, связь, транспорт
Деловые и профессиональные	Банковские, страховые, финансовые, консалтинговые, маркетинговые, рекламные и др.
Потребительские	Связанные с домашним хозяйством (бытовые, коммунальные,
Общественные	ТВ, радио, образование, культура
По связи с товаром	
Материальные	Постпродажное сервисное обслуживание
Нематериальные	Консалтинговые, маркетинговые, финансовые
По назначению	
Социальные	Производственные (предоставляемые организациям) Бытовые (предоставляемые гражданам)
Функциональные	Материальные и социо-культурные
С учетом сферы реализации	Производственные, общественные, профессиональные, распределительные

Основываясь на том, что труд в сфере услуг не материализуется в вещах, можно выделить четыре вида услуг (схема 1) [3].

Традиционно главную цель науки и техники усматривали в дальнейшем развитии производственного сектора. Однако сегодня необходимо осознать значимость технологических новшеств, специализированных на обслуживании отраслей промышленности. У этих отраслей промышленности есть много достоинств и для развивающейся экономики: они являются трудоемкими, экологически чистыми и совместимыми с целями устойчивого развития [9].

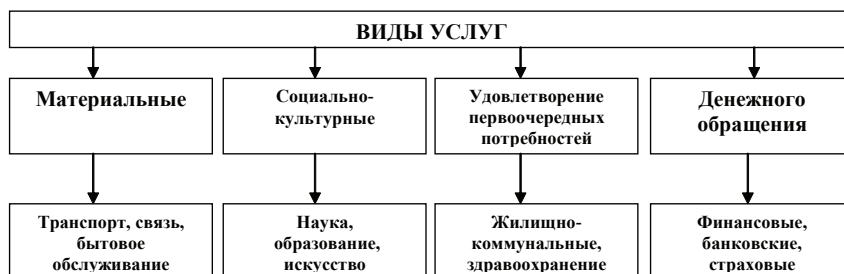


Схема 1. Основные элементы сферы услуг в современной экономике

Исследовательские программы также обычно выполняются как часть национальной концепции развития знаний для эффективного производства новой продукции или запуска новых производственных процессов. Сегодня в национальной инновационной системе развитой экономики университеты и правительственные лаборатории обычно производят новое знание, чтобы удовлетворить потребности преимущественно производственного сектора. Так, например, за рубежом функционируют научно-исследовательские консорциумы (НИК) — организационные формы сотрудничества промышленных фирм с научными и опытно-конструкторскими организациями, создаваемые с целью проведения масштабных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок [4]. В этом мы усматриваем истоки распространённого представления о том, что производительный актив всегда имеет производственную природу. Между тем, в секторе услуг это представление требует уточнения — сила этого сектора зависит от способности национальной инновационной системы генерировать и передавать знание людям, а не совершенствовать технологию производства машин, что является уже конечным этапом производственного роста.

Важность сферы услуг в границах глобальной экономики продолжает возрастать. Это предполагает, что инвестиции на развитие данной сферы должны быть, по меньшей мере, удвоенны. Только в таком случае можно создать развитую систему обслуживания. В отечественной структуре инвестиций в основной капитал доля инвестиций в сфере услуг выше, чем в производственной сфере (диаграмма 1).

Так, в 1995 г. на долю инвестиций в основной капитал в производстве приходилось 40,5% инвестиционных средств, а в сфере услуг — 59,5%, к 2009 г. это соотношение составило 41,1% и 58,9% соответственно (включая инвестиции на здравоохранение, образование, государственные услуги, социальное страхование, жилищно-коммунальные услуги) [6].

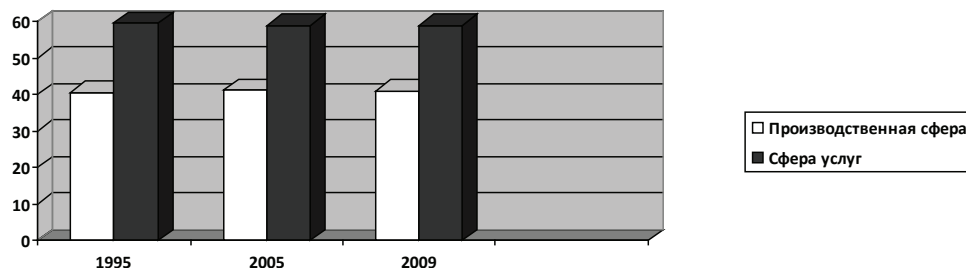


Диаграмма 1. Соотношение инвестиций в основной капитал в производстве и сфере услуг

Однако, как видно из статистических данных, доля инвестиций в сферу услуг значительна лишь в отраслях транспорта и связи, а также в сфере операций с недвижимостью и арендой, тогда как низкими сохраняются показатели инвестирования в прочие виды услуг (здравоохранение, наука и образование, коммунальные услуги, государственное управление, гостиничный и ресторанный бизнес, социальное страхование и прочие услуги).

Ошибочность трактовки экономического содержания процессов, происходящих в сфере услуг, во многих случаях обусловлена тем, что сама эта сфера часто неправильно понимается в сугубо узком, прикладном аспекте, — как инфраструктурное, вспомогательное производство, размеры, тенденции и динамика которого программируется размерами, тенденциями и динамикой основного производства. Между тем, уже внутреннее развитие многих фирм показывает, что они обычно переходят от простой продажи предметов потребления к оказанию шлейфа сервисных услуг, что не столько дополняет основное производство, сколько расширяет его пространство. В результате число рабочих мест в сфере услуг превосходит число сельскохозяйственных и производственных рабочих мест во всем мире (в США, например, сектор обслуживания составляет не менее 80% от структуры занятости, формируя соответствующую структуру источников американского валового внутреннего продукта). В странах с так называемой «развитой экономикой» научно-исследовательские инвестиции и научные услуги обычно составляют только одну треть расходов на исследования и анализ, тогда как сам этот научно-исследовательский сектор дает около двух третей валового внутреннего продукта и столько же рабочих мест для трудовой занятости. В современных индустриализированных странах сектор услуг составляет приблизительно две трети всех рабочих мест.

Современные технологии — важная предпосылка для появления новых услуг. Но не только их обслуживание образует неотъемлемую часть использования новых продуктов — сами услуги постпродажного сервиса входят в фактический процесс предоставления соответствующих услуг и в процесс обслуживание таких продуктов, вовлекая в сферу услуг современные технологии производства. Рост объемов ультрасовременных рынков, в пределах от логистики до мультимедиа, услуги для исследования и развития, деловые услуги и услуги здравоохранения, личные услуги и творческие занятия — всё это неразрывно связано с новациями в сфере обслуживания.

Более того, сфера обслуживания не может показывать менее высокий уровень качества в обслуживании новшеств, чем тот, который уже достигнут в основном производственном секторе. А этому способствует внедрение инвестиций в развитие новых типов услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бреусова Е. Современные особенности модернизации российского рынка услуг // Россия в глобализирующейся мировой экономике. Ростов-н/Д, Издательство Ростовского университета, 2006.
2. Корнильев К. // <http://www.russianservicebook.ru/review.html>.
3. Котилко В., Санин И. Стратегия развития сферы услуг. М.: Сатурн-С, 2003. С. 43.
4. Лушкин С. Зарубежный опыт инновационной деятельности // Россия в глобализирующейся мировой экономике. Ростов-н/Д, Издательство Ростовского университета, 2006. С. 69.
5. Медведев В. Общественное воспроизводство и сфера услуг. М., 1988; Сухоруков М. К вопросу об определении понятия «услуга» // Маркетинг в России и за рубежом. № 4 (42). 2004.
6. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб. / Росстат. Раздел: Инвестиции. М., 2010. С. 675.
7. Семенов В., Васильева О. Сервис промышленных товаров. М.: Центр экономики и маркетинга. 2001. С. 22.
8. Социальная статистика // Под ред. Е. Елисеевой. М.: Финансы и кредит, 1997. С. 31.
9. Holbrook J.A.D. & Hughes L.P. Characteristics Of Innovation In the Services Sector in British Columbia. Centre for Policy Research on Science and Technology. Simon Fraser University Vancouver, BC // <http://www.redhucyt.oas.org/ricyt/interior/biblioteca/aholbrook.doc>.

ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ: ФАКТОР КРУПНОГО БИЗНЕСА

КОЛЕСНИКОВА И.Г.,

аспирантка,

Южный федеральный университет,

Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем,

e-mail: isep@sfsedu.ru

Раскрыто содержание понятия «территориально-хозяйственное развитие». Акцентировано влияние на социально-экономическое развитие территории крупного бизнеса.

Ключевые слова: территория; хозяйство; крупный бизнес.

Discloses the concept of «territorial-economic development», shows the impact on the socio-economic development of the big businesses.

Keywords: territory; economy; big business.

Коды классификатора JEL: Q12 R11 M31.

«Развитие» — одно из ключевых и широко применяемых понятий в современной экономике, и это не случайно, учитывая постоянные все возрастающие изменения в хозяйственной сфере, причем, изменения, не только количественные, но и качественные.

Как это справедливо акцентирует А.И. Трейвиш, у каждой науки — свое мнение о развитии [3]. Понятие «развитие» всегда имеет свою конкретную узкопредметную трактовку. Данная ситуация характерна и для экономической сферы, где развитие (экономическое) в большинстве случаев определяемо как «абсолютное и относительное изменение макроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики страны во времени в течение продолжительного периода» [4]. Подчеркнем, что в случае с «развитием» речь всегда идет о позитивных, поступательных изменениях, что позволяет дистанцировать рассматриваемую категорию от любой иной хозяйственной динамики. В современной литературе справедливо отмечается, что развитие — это не аналог процесса механического роста или структурных усложнений, а стремление к структурной сбалансированности, достройка недостающих звеньев, элиминация деструктивности отдельных элементов, стимулирование внутри- и межрегиональных связей. Развитие — это не столько увеличение отдельных количественных показателей либо общая способность системы к расширенному воспроизводству, росту, сколько позитивная динамика производительности труда, достижение более полного удовлетворения социальных потребностей и лучшего качества жизни, сохранение и приумножение природного потенциала. То есть, это качественная динамика экономической системы, при которой максимизируются позитивные и минимизируются негативные хозяйственные экстерналии.

Процесс экономического развития реализуется на территории, опирается на территориально-локализованные ресурсы и в этой связи проблематика экономического развития имеет, в том числе, и выраженный пространственный (региональный) аспект. Современная эпоха характеризуется диалектикой последовательного снижения в экономической системе роли материальных при одновременном возвышении нематериальных (в том числе «знаниевых», информационных) факторов роста и развития [8]. Растущее значение приобретают непродуцированные структуры экономики знания (университеты, другие структуры обучения, фирмы промышленного сервиса и др.). Оснасткой локализуемого творческого процесса выступает местная институциональная структура, инфраструктурные сети, необходимые материальные и финансовые активы. В подобном контексте территориально-хозяйственное развитие выступает, прежде всего, как качественные (а на их основе и количественные) изменения экономики в ее регионально организованных формах.

Суть эволюции хозяйства описывается законами системного взаимодействия факторов, ресурсов и условий бытия, соответствие которых непрерывно то достигается, то нарушается, создавая новые комбинации и воплощаясь в новых продуктах» [6]. Общий тренд эволюционных изменений в экономике последних пяти десятилетий связан с формированием так называемого «постиндустриального общества» (данное понятие связывают с именем профессора Гарвардского университета Д. Белла, который в 1959 г. впервые употребил этот термин в современном его понимании — для обозначения социума, где промышленный сектор теряет ведущую роль вследствие возрастающей технологизации), фактически представляющего собой сложный, неравномерный (в отраслевом и территориальном аспектах) и идущий

по многим направлениям экономической и социально-культурный процесс. В последние два десятилетия развивается Интернет. На этой базе в рамках постиндустриального уклада формируется информационная экономика [7], а также так называемая финансомика (если воспользоваться термином Ю.М. Осипова), т. е. экономика, управляемая в основе и в решающей степени финансовым образом, через финансовые механизмы и в финансовых целях. В их взаимодействии идет складывание виртуальной экономики, приобретающей все больший контроль над финансовыми потоками, фиктивным капиталом, рентой, а также над деятельностью локальных финансово-хозяйственных центров и тяготеющих к ним территорий и, наконец, мобильность и «вездесущность» самой финансовой сферы, что, в конечном счете, усиливает контроль центров принятия решений над экономическими процессами в их территориальной конкретике, над национальными экономиками, регионами. В последние десятилетия в планетарном масштабе фиксируется также переход к от так называемого «фордизма» (базового способа организации производства в индустриальном обществе, основывающегося на взаимообусловленности массового производства и массового потребления) к «постфордизму», т.е. системе организации «гибкого» производства, позволяющей на основе декомбинирования и вертикальной дезинтеграции выпускать широкий ассортимент товаров, постоянно модифицируемых в соответствии с изменениями конъюнктуры на различных рынках сбыта. Экономическое пространство расширяется и, одновременно, «сжимается».

Говоря о феномене территориально-хозяйственного развития важно также иметь в виду, что в постиндустриальной экономике (в основе которой лежат такие инновационные отрасли, как электроника и все связанные с ней так называемые «софтпроизводства», например производство программного продукта, биотехнология, фармацевтика и т.д.) модифицируются не только ресурсы производства, но и сам товар; на авансцену выходит первоначально услуга (что ведет к структурной перестройке экономики, ее терциаризации), а на последующей стадии ведущим товаром выступает и идея (инициирующая развитие четвертичного сектора). Все это сопровождается масштабными изменениями на региональном уровне: трансформацией внутри- и межрегиональных производственных пропорций, эволюцией региональной среды, формированием новых запросов к ней со стороны экономики и, соответственно, нового территориально-хозяйственного качества.

Качественная модификация региональной экономической (социально-экономической) среды и, соответственно, территориально-хозяйственное развитие обусловлены совокупностью взаимосвязанных факторов:

- ❖ общей инновационной ритмикой в технико-технологическом, экономико-институциональном и социально-культурном аспектах;
- ❖ механизмом рыночной конкуренции, инициирующей как общие, так и конкретные, локальные территориально-хозяйственные инновации;
- ❖ масштабами и эффективностью в области стимулирования территориально-хозяйственного развития на уровне государств и крупных корпораций.

Отметим также, что в конце 1980-х гг. в теориях экономического роста в результате прорывных работ П. Ромера, Р. Лукаса и ряда других исследователей произошла смена базовой парадигмы – с экзогенной на эндогенную и это в дальнейшем повлекло изменения и в теориях регионального развития. Новая теория регионального развития постиндустриальной эры, с одной стороны, сохраняет черты преемственности со старыми теориями индустриального времени; с другой стороны, включает и абсолютно новые элементы, прежде всего институциональной экономики. Если ранее обращалось внимание главным образом на внешние факторы (централизованные госкапвложения, внешние инвестиции и т.д.), то теперь акцент делается на формирование конкурентных преимуществ самого региона, укрепление потенциала местного сообщества в региональном развитии. Возникли абсолютно новые концепции «обучаемого региона», «перетоков знания», «креативного класса» и др. [7]. Все большее внимание ученых и практиков концентрируется на диагностике потенциала местного сообщества для социально-экономического развития, определении тех внешних и внутренних мер, которые способны его усилить. Особое значение при этом уделяется способности территории «притягивать» и «генерировать» новые знания, которые воплощены в «высоких технологиях», качественно новых видах продуктов и способах организации производства.

Смена парадигм регионального экономического развития симптоматична, существенна, однако ее значение нельзя абсолютизировать, поскольку в территориально-хозяйственном развитии, как видится, в равной мере существенны как экзогенные, так и эндогенные факторы. Существенно и иное — развивающаяся экономическая система представляет собой образование, способное в процессе своего функционирования видоизменять свою структуру, модифицироваться, адаптируясь ко всей совокупности эндогенных и экзогенных обстоятельств. Территориально-хозяйственное развитие — это, в данной связи, не что иное как совокупность разнообразных экономических инноваций в их пространственной причинности и региональной конкретике.

В соответствии со сложившимися в современной науке представлениями, инновационная экономика — это экономика, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. Основной же устойчивого воспроизводства складывающегося хозяйственного уклада становятся «люди, высочайший людской потенциал в сочетании с очень бережным его использованием» [9]. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным. Вхождение в инновационную экономику территории (страны, региона) — это всегда эндогенно обусловленный и экзогенно детерминируемый адаптивный процесс, в ходе которого реализуются экономические (социально-экономические) инте-

рессы территориальных обществ и корпораций. Существенно при этом, что в условиях современной постиндустриальной трансформации общества закономерности пространственной организации хозяйства существенно модифицируются. Как показано в работах Э. Тоффлера, Д. Белла, М. Кастельса, в постиндустриальном обществе происходит отказ от приоритета максимизации прибыли как главной цели производства. В систему принципов взаимоотношений с внешней средой включаются не только традиционные экономические ценности, но и социальные ценности в широком смысле слова. Сюда относятся, в частности, необходимость согласования интересов общества, корпорации и личности, а также стимулирование творческих видов деятельности (*creative work-style*, по Э. Тоффлеру). При переходе к постиндустриальному обществу обоснование экономической деятельности аргументируется уже не столько «естественными правами» свободы и частной собственности, сколько их ролью в обеспечении населения благами, необходимыми для достижения высокого уровня и качества жизни. Эти сдвиги имеют колоссальное значение для трансформации пространственной организации, тем более учитывая, что в реальной действительности элементы почти всех цивилизационных и технологических фаз в пространстве и во времени сосуществуют, образуя сложные комбинации [1]. Важнейшее значение в территориальной организации хозяйства приобретает, при этом, стимулированное инновациями складывание новых форм экономического регионализма (кластеры, сетевые структуры, и т.п.). Особые масштабы в последние годы приобрело формирование новых пространственных форм международной экономической интеграции: еврорегионов, «больших регионов», «треугольников роста» [2]. Еще одна практически повсеместная территориально-хозяйственная инновация последних лет – так называемые «коридоры развития» (стандартная ширина такого «коридора» может составлять примерно 50 км по обе стороны от оси «опоры»). Как правило, перечисленные формы территориально-хозяйственного развития носят трансграничный (либо приграничный) характер, выстраиваясь вдоль государственных границ с выраженными контактными функциями, либо группируясь вокруг тех или иных морских акваторий (например, Балтики, Причерноморья и т.п.). Трансграничные зоны (ареалы, кластеры) формируются в результате совместных усилий по налаживанию внешнеэкономической активности и координации мероприятий по развитию внутренней инфраструктуры каждого из районов. Стороны сотрудничают и по таким общим вопросам, как экологическая безопасность, использование приграничных ресурсов, развитие туризма. Сотрудничество может распространяться и на другие сферы деятельности (бизнес, образование, культура и т. д.).

Рост трансграничных и транснациональных форм региональной организации экономики (как один из векторов современного территориально-хозяйственного развития) корреспондирует с процессом глобализации, т.е. с фактическим формированием нового (высшего) уровня в иерархии экономического регионализма [5]. Глобализация — качественно новая ступень развития мирового хозяйства, знаменующая смену парадигм в процессе осмысления сущности происходящих в мире эволюционных преобразований. Именно с глобализацией связаны наиболее заметные и значимые трансформации в экономической системе в конце XX – начале XXI вв.

Глобализация стимулирует процессы территориальной концентрации-деконцентрации производства, ускоренный рост мегалополисов («глобальных» городов), расширяющиеся международные торговые, финансовые, инвестиционные и иные связи. Процесс глобализации корреспондирует с появлением и развитием транснационального бизнеса, выстраивающего собственную конфигурацию пространственной активности, существенно усложняющей и видоизменяющей общую архитектуру территориальной организации современной экономики, создающей новые факторы территориально-хозяйственного развития.

В итоге, под территориально-хозяйственным развитием мы в дальнейшем будем понимать не только любого рода качественные, позитивные по своему вектору изменения в конкретной территориально-локализованной экономической системе, но и общую детерминированную совокупностью территориальных условий и факторов (природно-экологических, экономико-демографических, инфраструктурных, институциональных, позиционных и др.) фактически реализуемую способность экономики формировать и реструктурировать свою пространственную архитектуру. Территориально-хозяйственное развитие представляет собой обусловленный совокупностью эндогенных и экзогенных обстоятельств спонтанный, отчасти регулируемый, но в большей мере стихийный процесс. Его объектами выступают различные подсистемы региональной экономики (включая сферу межрегиональных отношений), а субъектами (на различных уровнях) — органы государственного и муниципального управления, различного рода межгосударственные структуры, а также вся совокупность действующих на территории предпринимательских структур. Приоритетные позиции в территориально-хозяйственном развитии при этом занимает крупный бизнес.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабурин В.Л. Эволюция российских пространств: от Большого взрыва до наших дней (инновационно-синергетический подход). М.: УРСС, 2002. 320 с.
2. Барыгин И.Н. Международное регионоведение. СПб.: Питер, 2009.
3. География социально-экономического развития. М., 2004. С. 420.
4. Дерягин А.В. Наука и инновационная экономика в России // «Инновации». № 5 (2005).
5. Дружинин А.Г., Джурбина Е.М. Региональная парадигма экономического развития: фактор межбюджетных трансфертов. Ростов-н/Д: Из-во РГУ, 2005.
6. Иншаков О.В. О проблемах интеграции теории хозяйства в условиях глобализации // Грани интеграции. Волгоград. 2005. С. 20–21.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.
8. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
9. Размещение производства в рыночной среде. Из трудов Б.В. Зимина. М.: Альфа-М, 2003.

ВЗАИМОСВЯЗИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИО-ПРИРОДО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

ПРОДАНОВА Н.А.,

кандидат экономических наук, доцент,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,

e-mail: prodanova2005@rambler.ru

В статье сформирован авторский подход к исследованию развития региональных социо-природо-хозяйственных систем, опирающийся на выявление, детализацию и исследование взаимосвязей и противоречий, возникающих между экологической, экономической и социальной подсистемами и элементами их управления.

Ключевые слова: региональные социо-природо-хозяйственные системы; устойчивое развитие; элементы управления; взаимосвязи; противоречия.

The article is author's approach to the study of the development of regional socio-environmental management systems based on the identification, specification and study relationships and contradictions arise between environmental, economic and social sub-systems and components of their management.

Keywords: regional socio-environmental management systems; sustainable development; the controls relationship; contradictions.

Коды классификатора JEL: O13, R14, R58.

Процесс природопользования на конкретной территории можно представить как функционирование гипотетической социо-природо-хозяйственной системы (СПХС). Задачей рационального природопользования и является организация общественной жизни в соответствии с особенностями СПХС, законами ее функционирования на конкретной территории, состоянием биосферы. В этом случае СПХС выступает частью целостной саморегулирующей системы — биосферы. Сохранение части как залог сохранения целого — решение данной задачи является по существу конкретизацией одного из важнейших требований диалектики: часть и целое должны соответствовать друг другу, ибо только в этом случае может быть обеспечена системная целостность самой биосферы.

Таким образом, исследование закономерностей развития СПХС должно опираться на более глубокий анализ причинно-следственных связей между показателями и параметрами составляющих ее подсистем: экономической, экологической, социальной (рис.1).

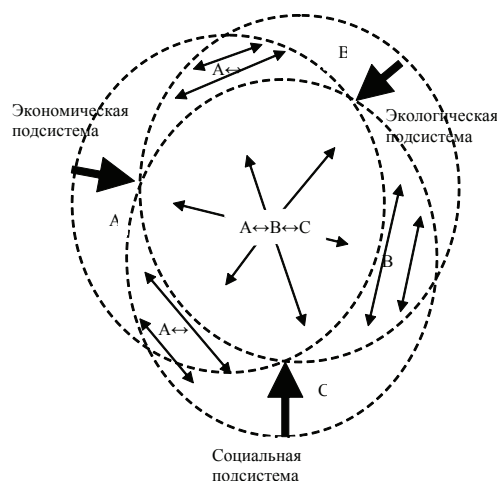


Рис. 1. Смещение задач, решаемых в рамках экономической, социальной и экологической подсистем РСПХС, в область взаимодействия этих подсистем¹

¹ Составлено автором.

Взаимодействие подсистем РСПХС (экономической, социальной, экологической) проявляется в двух формах:

- ◆ в форме взаимосвязей (взаимозависимостей) (область пересечения подсистем «*abcdef*»);
- ◆ в форме противоречий (непересекаемые области), в которых решаемые задачи управления, например, для экономической подсистемы, не имеют социально и экологически приемлемых решений (или не нуждаются в них).

Однако, на наш взгляд, с достаточно высокой степенью вероятности можно предположить, что практически любое экономическое решение так или иначе имеет либо социальную, либо экологическую значимость, включая любые принимаемые решения на микроуровне, направленные на снижение издержек и повышение дохода, т.е. максимизацию прибыли. В связи с чем мы будем считать, что область противоречий является таковой лишь в том смысле, что для составляющих ее задач не найдена взаимосвязь с экологической и социальной подсистемами и не определено соответствующее ей (данной взаимосвязи) решение.

На наш взгляд, в настоящее время тенденции развития СПХС таковы, что по сути не остается вопросов, лежащих только в области экономики, отдельно от социальных и экологических. В определенной степени, экологические и социальные приоритеты (противоречия или ограничения, как их ранее рассматривали), по существу являются не ограничениями, а представляют собой новые критерии (или условия) перехода к новому качественному уровню развития (экономического, технологического, культурного и др.) человеческой цивилизации.

Возникающие при этом противоречия между отдельными составляющими СПХС подсистемами могут и должны быть рассмотрены как задачи, решение которых позволит перейти к новому качественному витку в спирали общественного развития. При этом в глобальном масштабе в перспективе основной тенденцией станет постепенное все большее смещение решаемых в рамках каждой из подсистем задач в область взаимодействия этих подсистем (рис. 1), в результате чего область их пересечения будет расширяться, а со временем (в долгосрочной перспективе) возможно и полное их слияние.

При этом изучение по отдельности каждой из подсистем как составных частей СПХС представляет интерес только как один из этапов, который должен быть основой для дальнейшего исследования возникающих между ними взаимосвязей и взаимозависимостей. Особую роль и значимость приобретают те из них, которые имеют сопряженную значимость, т.е. одновременно значимы для всех взаимодополняющих подсистем.

Таким образом, основным предметом исследования развития РСПХС должны стать:

- выявление и анализ уже существующих связей типа: $A \leftrightarrow B$, $B \leftrightarrow C$, $A \leftrightarrow C$, а также типа: $A \leftrightarrow B \leftrightarrow C$ (их область условно представлена на рис. 1 внутренней областью взаимного одновременного пересечения всех трех подсистем);
- анализ сложившихся противоречий между подсистемами и перевод этих противоречий в область взаимосвязей посредством различных инструментов и механизмов управления процессом рационального природопользования на конкретной территории.

Основной целью развития и функционирования РСПХС в этом случае становится обеспечение жизнедеятельности человека в широком смысле, т.е. рассматриваемой как процесс достижения поставленных индивидуальных жизненных целей каждого индивида, включая удовлетворение как биологических, так и морально-ценностных, духовных и самоактуализационных его потребностей.

Управлением развития РСПХС в таком случае становится выработка таких управляющих воздействий на параметры, характеризующие выделенную нами область (область взаимодействия экономической, экологической и социальной подсистем), которые в максимальной степени позволяют обеспечить устойчивое развитие каждой из выделенных подсистем и урегулирование законов, которым подчиняется их функционирование. Устойчивость каждой из подсистем в конечном итоге будет зависеть от того, насколько своевременно и полно будет выявлена взаимосвязь параметров ее развития от других подсистем.

Понимание диалектики развития производительных сил и производственных отношений вытекает из выявления соотношения общественного производства и природной среды как его естественной основы. К.Маркс считал средства производства (в т.ч. естественного происхождения) одной из сторон «диалектики». В качестве другой стороны выступают производственные отношения, которые детерминируются этими материальными производительными силами [3, Т. 42. с. 57]. Содержание производительных сил представляют люди со своими способностями (физическими и умственными) к труду (рабочая сила), средства и предметы труда. Естественные производительные силы в соответствующей форме тоже есть общественные производительные силы как единая целостная структура.

Поэтому истинное разрешение антономий природно-социального, естественно-культурного, субстанционально-исторического и т.п. состоит в том, чтобы был найден такой материальный процесс, протекающий в соответствии с требованиями законов природы, а также законов социума, который выступает в то же время основой становления и прогрессивного развития мира, человечества [1, с. 14–15]. Однако преобразовательная деятельность людей совершается не только в рамках отношений разделения и кооперации труда: социальные границы и направленность этой деятельности определяются историческими формами собственности, т.е. отношениями собственности на природные ресурсы, блага и условия.

Системное знание дает представление о том, что всякое объединение (в рамках СПХС) не случайно, если оно не вызвано агрессивными внешними обстоятельствами. Движущим механизмом служит «выгода» большей надежности системы при объединении, действует правило конструктивной эмерджентности: надежная система может быть сложена из не совсем надежных элементов или подсистем, утративших в некотором отношении способность к индиви-

дуальному бытию. Отсюда вытекает другое правило — принцип кооперативности: саморазвитие взаимосвязанной совокупности, ее формирование в систему приводят к включению ее как подсистемы в образующуюся надсистему, формируя общее целое. Здесь возникает эффект «кооперативности», являющийся системообразующим эффектом. Знание определенных принципов образования, функционирования и развития сложных интегральных систем необходимо использовать в практической деятельности с тем, чтобы эволюционный процесс проб и ошибок заменить на регулируемый человеком экономный процесс равновесного природопользования [2, с. 20].

Организация такого равновесного, сбалансированного или, как еще принято сейчас говорить, устойчивого процесса природопользования предполагает формирование механизма управления СПХС, который может реализовываться на различных уровнях управления. В России такой механизм функционирует в рамках многоуровневой системы государственного управления, включающей федеральный, региональный и местный уровни.

При этом, на наш взгляд, именно региональный уровень разработан наименее полно, в то время как специфика функционирования и развития СПХС предполагает наиболее эффективные решения именно в рамках разработки и реализации региональной политики. Определяя СПХС как способ бытия людей, организации природопользования для осуществления их жизнедеятельности (в широком смысле, а не только хозяйственной деятельности) на определенной территории, следует рассматривать территориальный (региональный) аспект как непосредственно влияющий на формирование и эффективность использования природных ресурсов и условий разделения труда.

Таким образом, анализ основных подходов к исследованию различных сторон функционирования и развития СПХС позволяет сделать следующие выводы:

1. СПХС представляют собой способ бытия людей, организации природопользования для осуществления их жизнедеятельности (в широком смысле, а не только хозяйственной деятельности) на определенной территории. Ее основной целью является такая организация сбалансированного, устойчивого процесса природопользования, которая обеспечивала бы достижение индивидуальных жизнедеятельностных целей каждого из человеческих индивидов (включая самореализацию и самоактуализацию через эффективный труд, развитие духовных и гуманистических ценностей, обеспеченность комфортной окружающей средой, в том числе природной, заботу о продолжении своего рода не только на уровне домохозяйств и семьи, но и на всех уровнях организации управления социо-природо-хозяйственными системами).

2. Содержание и особенности функционирования и развития СПХС являются результатами практической реализации взаимосвязей между показателями и параметрами основных составляющих ее подсистем (экономической, экологической, социальной). При этом изучение по отдельности каждой из подсистем как составных частей СПХС представляет интерес только как один из этапов, который должен быть основой для дальнейшего исследования возникающих между ними взаимосвязей и взаимозависимостей, область которых имеет тенденцию к расширению за счет снятия возникающих при их взаимодействии противоречий. А основным предметом исследования должны стать как раз эти взаимосвязи и взаимозависимости, которые имеют сопряженную значимость (т.е. одновременно значимы для всех дополняющих подсистем), и анализ причинно-следственных связей между ними.

3. Экологические и социальные приоритеты для экономической подсистемы (противоречия или ограничения, как их ранее рассматривали) по существу являются не ограничениями, а представляют собой новые критерии (или условия) перехода к новому качественному уровню развития (экономического, технологического, культурного и др.) человеческой цивилизации. Возникающие при этом противоречия между отдельными составляющими СПХС подсистемами могут и должны быть рассмотрены как задачи, решение которых позволит перейти к новому качественному витку в спирали общественного развития. При этом в глобальном масштабе в перспективе основной тенденцией станет постепенное все большее смещение решаемых в рамках каждой из подсистем задач в область взаимодействия этих подсистем, в результате чего область их пересечения будет расширяться, а со временем (в долгосрочной перспективе) возможно и полное их слияние.

4. Организация равновесного, сбалансированного, устойчивого процесса природопользования предполагает формирование механизма управления СПХС, который может реализовываться на различных уровнях управления (федеральный, региональный, местный). При этом специфика функционирования и развития СПХС предполагает наиболее эффективные решения именно в рамках разработки и реализации региональной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давыдова Т.А. Проблема отношения человека и природы в философско-исторической концепции К. Маркса (философские проблемы глобальной экологии). М., 1983.
2. Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
3. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 гг. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42.

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ДАЦАЕВА Р.Ш.,

старший преподаватель,
Грозненский государственный нефтяной технический
университет им. академика М.Д. Миллионщикова,
e-mail: maga.tc@mail.ru

В работе рассмотрены основные разновидности, главные звенья индикативного планирования и социально-экономические целевые индикаторы.

Ключевые слова: индикативное планирование, индикаторы, индикативные планы, целевые индикаторы.

In work the basic versions, the main links of indicative planning and social and economic target indicators are considered.

Keywords: indicative planning, indicators, indicative plans, target indicators.

Коды классификатора JEL: O18, R58.

В современных социально-экономических условиях особую актуальность приобретают вопросы устойчивого регионального развития, что связано с институциональными преобразованиями, трансформацией взглядов на будущее положение и роль территорий, задачами их ускоренного экономического развития. Перед наукой и практикой возникает объективная необходимость поиска и использования адекватных подходов к управлению социально-экономическим развитием регионов, разумного сочетания вмешательства государства и рыночного саморегулирования.

В рыночной экономике важным методом координации интересов государства и экономических субъектов хозяйствования является индикативное планирование.

Впервые принципы индикативного планирования были раскрыты в 1944 г. К. Ландауэром в книге «Теория национального экономического планирования», по мнению которого «планирование основывается на сознательной координационной деятельности, а не на автоматическом согласовании, как при рыночном типе хозяйства. Таким образом, планирование представляет собой некоторую совместную деятельность и регулирование обществом процессов функционирования индивидуальных агентов...».

Теоретические аспекты индикативного планирования были исследованы и подробно изучены Джеймсом Мидом в работах «Теория индикативного планирования» (1970) и «Неоклассическая теория экономического роста» (1961), хотя по праву основоположником индикативных форм государственного регулирования принято считать Жана Моне [2] — «идейного отца» французской системы индикативного планирования и создания объединенной Европы (теория общего рынка).

Во Франции был накоплен успешный опыт применения индикативного планирования, который в последующие годы активно проецировался на различные экономические системы и применялся другими странами.

С точки зрения соотношения государственного регулирования экономики и рыночного саморегулирования различают четыре формы индикативного планирования [4, 5].

Первая разновидность индикативного планирования предусматривает преобладание государственного сектора экономики с наличием частного сектора. В этом случае наблюдается господство централизованного планирования макроэкономических процессов и основных стратегических направлений на мезо- и микроуровнях, что предполагает определенную самостоятельность предприятий. Подобное сочетание близко к директивному планированию и в определенной степени соответствует понятию «полного хозяйственного расчета» предприятий в условиях централизованного народнохозяйственного планирования.

Современная интерпретация данной разновидности индикативного планирования наиболее четко прослеживается в Китае. Суть ее может быть кратко сформулирована следующим образом: это процесс формирования системы параметров (индикаторов), характеризующих состояние и развитие экономики страны и соответствующих государственной социально-экономической политике, а также установление мер государственного воздействия на протекание социальных и экономических процессов с целью достижения указанных параметров.

Вторая разновидность индикативного планирования предполагает, что общегосударственное планирование социально-экономического развития страны осуществляется в форме государственных программ, которые формально не являются законом для хозяйствующих субъектов других форм собственности. В этом случае основная функция индикативного планирования сводится к информационно-ориентирующей, а по сути — к мотивационной, и предполагает ориентирование и мобилизацию частных предприятий на выполнение задач, сформулированных государством в общенациональных интересах. Такая разновидность планирования наиболее характерна, например, для США.

Третья разновидность индикативного планирования (Япония) имеет две отличительные особенности:

- наличие обязательных заданий для государственного сектора экономики;
- установление желаемых параметров, с помощью которых предприятия частного сектора экономики ориентируются на планы государства, даже если это для них не является обязательным.

Вследствие этого государственный план может рассматриваться как система из двух групп показателей. Первая группа — это директивные показатели, которые включают государственный заказ, лимиты и экономические регуляторы (цены, налоги, процентные ставки, нормативы), реализующие централизованное управление и предназначенные для органов государственной власти. Вторая группа — это показатели, которые косвенно регулируют развитие различных секторов национальной экономики (или ориентирующие показатели, выступающие в форме контрольных цифр, имеющие информационное значение для предприятий всех форм собственности и регионов).

Четвертая разновидность индикативного планирования предполагает, что оно может являться не только механизмом информационного обеспечения, но и механизмом координации действий и интересов государства и других субъектов экономики. Данная разновидность индикативного планирования достаточно четко просматривается во Франции. В этом случае правительство в основном воздействует на экономические процессы посредством координации и обмена информацией о взаимовыгодных планах, что заинтересовывает всех участников (предприятия, отрасли, регионы) в их выполнении.

С точки зрения горизонта планирования выделяют три формы индикативных планов [3]:

- ◆ стратегические долгосрочные индикативные планы — разрабатываются на срок 10–15 лет. Имеют четкую целевую направленность, стратегический характер и представляют собой демографические прогнозы, комплексные прогнозы основных параметров развития экономики, использования и сбережения природных ресурсов, развития научно-технического прогресса, показателей качества жизни населения;
- ◆ стратегические среднесрочные индикативные планы — разрабатываются на срок 3–5 лет в форме определенных целей и характеризующих их индикаторов на планируемый период, а также основных механизмов и рычагов воздействия государства на экономику для достижения индикаторов;
- ◆ текущие краткосрочные индикативные планы — разрабатываются на очередной год и носят конъюнктурный характер (регулирование рынков, государственный заказ, государственные программы, субсидирование населения и субсидирование предприятий как элемента регулирования предложения товаров и услуг).

По существу, индикативное планирование — это механизм координации интересов и деятельности государства и самостоятельно хозяйствующих субъектов, сочетающий государственное регулирование с рыночным саморегулированием; механизм, основанный на разработке системы индикаторов социально-экономического развития, включающий определение его общенациональных приоритетов, целеполагание, прогнозирование, бюджетирование, программирование, контрактацию и другие процедуры согласования решений на макро- и микроуровне.

Главными звеньями индикативного планирования являются индикаторы. Под индикатором понимается количественно-качественная характеристика социально-экономических явлений и процессов, происходящих в регионе. Качественная сторона индикатора отражает сущность явлений или процессов социально-экономического развития в определенный момент времени, а количественная — его размер, абсолютную или относительную величину. Выраженные в форме количественных показателей уровня той или иной качественно определенной стороны социального и экономического развития индикаторы служат точным и объективным измерителем деятельности субъектов экономики региона для достижения стратегических целей регионального развития.

По нашему мнению, система индикаторов представляет собой совокупность взаимоувязанных социально-экономических показателей, сформированных исходя из целей и приоритетов территориального развития и связанных между собой базовой информацией.

Система индикаторов является одним из наиболее важных элементов индикативного планирования, так как путем задания показателей и установления их пороговых значений в соответствии с целевыми установками фиксируются параметры социально-экономического развития в средне- или долгосрочной перспективе.

Экономическое развитие в соответствии с индикативными параметрами — это движение в направлении достижения экономического равновесия и желаемого состояния экономики при согласованности интересов всех участников рынка (включая государство) и общества.

Система индикаторов должна соответствовать следующим обязательным критериям и требованиям. Во-первых, она должна быть гибкой и адаптивной, что позволяло бы вносить необходимые коррективы в планы, уточнять цели и осуществлять ежегодные итерации. Во-вторых, индикаторы должны быть сопоставимыми, четкими и измеримыми, между которыми обнаруживается тесная связь и взаимообусловленность. В-третьих, каждая группа индикаторов в системе должна закрепляться за определенными ведомствами, управлениями, а учреждения, которые будут проводить их ежегодный мониторинг, должны вносить предложения по их корректировке или уточнению в соответствии с происходящими социально-экономическими изменениями. В-четвертых, индикаторы должны быть достижимыми и выполнимыми. В-пятых, система индикаторов должна быть адекватной системе целей индикативного планирования. Посредством системы индикаторов проводится реализация индикативных планов [1].

Важным элементом системы индикативного планирования является индикативный план. Индикативный план, по нашему мнению, представляет собой комплексный план действий (программу), в котором отражены целевые ориентиры и параметры (индикаторы) социально-экономического развития территории, специфицированные подходы, механизмы и порядок их достижения, объем привлекаемых материальных и финансовых ресурсов для их реализации, разработанные на основе согласования интересов всех сторон и экономических субъектов.

Индикативный план принимается на основе совместно разработанных ориентиров и индикаторов, которые отражают не только желаемые направления социально-экономического развития, но и учитывают интересы, потенциал и возможности всех экономических субъектов. Индикативное планирование принципиально отличается от централизованного планирования. В централизованно планируемой экономике параметры планов предприятий, цены на продукцию, заработная плата работников, система распределения прибыли и объем ресурсов производства определялись путем дезагрегации стратегических пятилетних планов и были обязательны к выполнению, т. е. носили чисто административный характер.

Выполнение плановых заданий поддерживалось системой материального стимулирования работников и чисто административными методами руководства директором предприятий. По большому счету, в централизованно планируемой экономике был разработан механизм оценки эффективности деятельности предприятий и организаций, аналогичный по подходам сбалансированной системе показателей. В отличие от директивного планирования индикативный план — это не чисто административный документ. Это, скорее, договор общественного согласия, в соответствии с которым власти, предприятия и общественные организации принимают на себя определенные обязательства в целях развития экономики и согласованного уровня жизни населения. Он разрабатывается и реализуется всеми участниками, влияющими на развитие страны, региона, города, с учетом интересов и при участии населения. Индикативный план не директива, а свод согласованных, признанных разумными требований предприятий и населения к администрации. Это совместная договоренность о конкретных мерах, имеющих стратегическую важность для страны, региона, города, которые необходимо предпринять. Процесс индикативного планирования направлен на поиск общественного консенсуса, на вовлечение в принятие решений, а значит и в их реализацию, широкого круга активных лиц [2].

Таким образом, по сути, речь идет о механизме партнерства в стране, регионе, городе, т.е. о механизме поиска стратегических ориентиров и обеспечения согласованных действий по их достижению. При таком понимании механизмов индикативного планирования регионального развития система сбалансированных показателей эффективности предприятий, бизнес-единиц, отраслей экономики региона становится логичным его дополнением. Реализацию индикативного плана следует рассматривать как процесс формирования и последующего достижения системы параметров (индикаторов), характеризующих состояние и развитие хозяйствующего субъекта, региона и экономики страны в целом.

Для осуществления соответствующей государственной социально-экономической политики разрабатывается система мер по планированию указанных индикаторов. Кроме этого, определяются некие рамки, «коридоры», в которых должны находиться выбранные индикаторы. Если индикатор выходит за рамки установленного коридора, это служит сигналом для принятия корректирующих управленческих мер к экономике в целом и к подсистеме экономики, к которой относится данный индикатор. Границами такого коридора могут быть целевые индикаторы и показатели порогового значения, которые отражают состояние региона по параметрам экономической безопасности.

Рассмотрим перечень социально-экономических целевых индикаторов и пороговых значений для развития Чеченской Республики (табл. 1).

Таблица 1

**Перечень целевых индикаторов развития и пороговых значений
показателей экономической безопасности Чеченской Республики**

Показатели	Фактическое значение (2009 г.)	Целевой норматив	Пороговое значение	Соотношение фактического и порогового значений*
Валовой региональный продукт в сопоставимых ценах, % к предыдущему году	101,3	107,0	97,0	104,4
Индекс промышленного производства, % к предыдущему году	86,9	110	95,0	91,4
Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %	1,3	25,0	10	0,13
Объем инвестиций в основной капитал, % к ВРП	52,9	25,0	8,0	6,6
Соотношение численности научного персонала и численности работников, занятых в сфере материального производства, %	0,1	0,35	0,15	0,66
Индекс потребительских цен, %	112,1	105,0	125,0	0,89
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	38,3	15,0	20,0	1,9
Коэффициент дифференциации доходов населения	10,3	5	8	1,3
Уровень безработицы, %	54,1	2,0	7	7,72
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	73	77	65	1,12

* Соотношение фактического и порогового значений рассчитывается как отношение фактического значения к пороговому, если желательно увеличение соответствующего показателя экономической безопасности и, наоборот, если желательно его снижение.

Как показывает таблица 1, в качестве целевого индикатора развития Чеченской Республики предлагается рост ВРП темпом в 7% (в среднем по России 4,5-5%). Рост промышленности должен составлять не менее 10%, но не может быть меньше 95% относительно предыдущего года.

Наиболее примечательным в данной таблице является объем инвестиций в основной капитал, который составил в 2009 г. 52,9%. Если сравнить этот показатель с данными других субъектов, то можно заметить, что в Чеченской Республике он выше в несколько раз. Такое положение объясняется тем, что экономика Чеченской Республики находится на стадии восстановления, и большая часть ресурсов направляется на создание основных фондов, что, впрочем, характерно для возрождающейся экономики. Отклонение индикаторных параметров от фактических и пороговых значений говорит о необходимости оперативного вмешательства органов управления с целью реализации комплекса программно-целевых мер по снижению уровня угроз.

Для обобщающей оценки предлагается использовать показатель социально-экономического развития территории, рассмотренный Савельевым Ю.А. и Шишкиным А.И.:

$$K_u = \sum_{i=1}^n \frac{K_i \cdot (P_i - Np_i)}{\sum_{i=1}^n K_i},$$

где i — индекс частного показателя; n — общее число частных показателей; K_i — коэффициент значимости i -го показателя; P_i — фактическое значение i -го показателя; Np_i — значение i -го показателя за прошлый год.

Необходимо отметить, что индикативное планирование рассматривается в качестве средства реализации государственной социально-экономической политики, представляет собой разработку и научное обоснование целей, принципов, приоритетов, пропорций и структур социально-экономического развития на перспективу с указанием способов достижения поставленных целей. Планирование, приобретающее индикативную форму, определяет для всех вовлекаемых в этот процесс индивидов будущие последствия и результаты их деятельности, помогая им системно взглянуть на будущее, увязывая экономическую деятельность с национальными целями социально-экономического развития.

Таким образом, индикативное планирование — это важный подход и инструмент планирования для общества и экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия. М.: Высшая школа, 2002.
2. Драганов В.Г., Филиппов В.А. Опыт использования индикативного планирования. План VI экономического и социального развития Франции. КомКнига, 2006.
3. Дукин В., Петров Ю. Индикативное планирование. Механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой. М.: Экономист, 1999. № 2.
4. Левинталь А., Ефременко В. Индикативное планирование и проведение региональной политики. Финансы и статистика, 2007.
5. Петрова М.Н. Индикативное планирование: вопросы теории и методологии. Казань, монография. СПб.: Знание, 2000.

ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ И БАНКОВСКИХ СТРУКТУР КАК ОСНОВА ДОЛГОСРОЧНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРООРИЕНТИРОВАННЫХ РЕГИОНОВ

ВЕРЕВКИНА Г.В.,

соискатель,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Российская Федерация, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, ул. Балкарова, 2;

БАЙДУЕВ И.З.,

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

360030, КБР, г. Нальчик, пр-т Ленина, д. 1-в

В статье рассмотрены процессы развития взаимодействия банковских и производственных структур в аграрной сфере. Рассмотрены партнерские отношения коммерческих банков с сельскохозяйственными предприятиями как основа долгосрочной региональной стратегии агроориентированных регионов.

Ключевые слова: стратегия; интеграция; агропромышленные производства; финансово-кредитные учреждения; регион.

The article examines the processes of interaction between banking and industrial structures in the agricultural sector. We consider partnerships with commercial banks in agricultural enterprises as a basis for long-term regional strategy agro-regions.

Keywords: strategy; integration; agro-industrial production; finance and credit institutions; region.

Коды классификатора JEL: Q14, Q18.

Инвестиционный кризис последних лет в аграрном секторе привел к разрушению и свертыванию инфраструктуры села (социальной материально-технической ремонтной базы, снабжения, агротехнической службы и др.), усилил негативные процессы в аграрном секторе и представляет реальную угрозу не только региону, но и безопасности страны [2].

В настоящее время в системе аграрных отношений экономики регионов СКФО складывается специфический тип воспроизводства с преобладанием упрощенной технологии, крайней неэффективностью и неустойчивостью основных финансовых и производственных параметров. Большое влияние, по нашему мнению, на формирование эффективной долгосрочной региональной стратегии оказывают партнерские отношения коммерческих банков с сельскохозяйственными предприятиями.

Сегодня одной из проблем в регионах СКФО является отсутствие механизма обеспечения гарантий возврата кредитных ресурсов. Поэтому мы считаем целесообразным сосредоточиться на наиболее, на наш взгляд, важном аспекте этой многогранной проблемы. Этот аспект мы формулируем как развитие партнерских отношений коммерческих банков с различными хозяйствующими субъектами на уровне региона. Поскольку основным предметом партнерских взаимосвязей этих субъектов является кредит, кратко рассмотрим их через призму кредитных отношений. Принимая в определенные периоды развития народного хозяйства разные формы, кредитные отношения, тем не менее, сохраняют свои постоянные кредитные признаки, поскольку в их основе лежит неизменная сущность самого кредита. Эти отношения представляют собой сложную совокупность взаимосвязей, возникающих между субъектами в процессе мобилизации средств. Поэтому, порядок движения кредита, организационные формы функционирования кредитного механизма и основа этой организации — принципы кредитных отношений — обусловлены сущностью кредита [4].

Общество использует стимулирующую роль кредита и ее направленность в соответствии с объективными элементами содержания кредита. Эта роль базируется на неотвратимой зависимости между следующими его элементами:

- получением кредита и его возвратностью;
- временем получения кредита и сроком его возврата;
- возможностью предоставления кредита и его обеспеченностью;

- между условиями оплаты за пользование кредитом и процентной ставкой за пользование им;
- целенаправленностью кредита и фактическим его использованием.

Каждая из перечисленных зависимостей несет в себе характер неотвратимости и по-своему определяет стимулирующую роль кредита. Зависимость между получением кредита и его возвратностью стимулирует более полное использование кредита и рациональное его применение. Зависимость между временем получения кредита и сроком его возврата стимулирует предметность использования кредита, недопущение его распыления. Зависимость между возможностью предоставления кредита и его обеспеченностью стимулирует структурное улучшение использования кредита. Оценивая возможность предоставления кредита, банк определяет качественное содержание обеспечения, активно содействуя тем самым своевременному прохождению фондов через отдельные стадии кругооборота и его ускорению в целом. Ритмичное прохождение оборотных средств через стадии их кругооборота является важным условием эффективной работы.

Зависимость между условиями оплаты за кредит и реальной оплатой стимулирует наиболее эффективное использование кредита. И, наконец, зависимость между целенаправленностью кредита и его фактическим использованием стимулирует правильный выбор путей применения кредита. Конечным результатом использования кредита является то, что кредит обеспечивает окончательную увязку финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Поскольку, основным экономическим институтом, осуществляющим кредитование, являются коммерческие банки и для них кредитование есть основной род деятельности, приносящий доход в виде полученных процентов за кредит, то установление и развитие эффективных кредитных отношений является приоритетным направлением банка. На наш взгляд, эффективное кредитование банком невозможно без налаживания тесных взаимоотношений между клиентом и банком, будь то физическое или юридическое лицо в качестве предприятия, государственного органа или коммерческого банка. Корпоративная стратегия банка должна, таким образом, основываться не на понятиях «дружбы» или «карманности», а ориентироваться на кредитование субъектов рынка на принципах партнерства и делового сотрудничества.

Сотрудничество и конкуренция — два равно значимых направления корпоративной стратегии. В международном бизнесе вопросам сотрудничества и партнерства стали уделять больше внимания в последнее десятилетие. В 1980-е гг. значительное распространение получили совместные предприятия, лицензионные соглашения, соглашения о совместном производстве, программы совместных исследований, консорциумы для разведки полезных ископаемых и другие формы сотрудничества между двумя или более потенциальными фирмами-конкурентами [1].

Подобные процессы активизации сотрудничества протекали и в банковской сфере. Если крупные банки, особенно транснациональные, предпочитают выходить на новые рынки самостоятельно, то среди менее крупных международных банков, а также банков Западной Европы и развивающихся стран, наблюдалось большее тяготение к совместным формам деятельности. Стратегическая установка на самостоятельность часто превалировала над возможностями сотрудничества. Совместные предприятия создавались нередко под влиянием внешних обстоятельств, таких как государственные законы об инвестициях, или для преодоления протекционистских барьеров в развивающихся странах, также с регулируемой экономикой. В некоторых государствах эти соображения сохраняют свою силу: сотрудничество с местными партнерами необходимо для проникновения на рынок и получения различных государственных льгот.

Однако в настоящее время различные соглашения о сотрудничестве заключаются также между банками промышленно развитых стран, где государственное регулирование не регламентирует жестко поведение иностранного инвестора. Такие соглашения, как правило, предусматривают сотрудничество во многих сферах банковской деятельности: совместное кредитование, участие в различных клиринговых системах, создание совместных банков и т.д. В них нередко участвуют сопоставимые по уровню банки, которые являются международными по объему операций, и каждый из них может вносить равноценный, а не дополняющий вклад в общий фонд.

Как свидетельствует практика, из 50 крупнейших банков мира 28 активно действуют в совместных предприятиях акционерного типа, которые представляют собой форму наиболее тесного сотрудничества в международном банковском бизнесе [1].

Партнерские отношения банковской системы следует рассматривать в трех аспектах: во-первых, сотрудничество внутри самой банковской системы — межбанковское сотрудничество, во-вторых — сотрудничество коммерческих банков с предприятиями и организациями, в-третьих, сотрудничество банков с органами государственной власти.

Рассмотрим первое направление региональной стратегии — банковское сотрудничество между коммерческими банками. Оно может осуществляться в следующих формах:

- обмена контрольными документами;
- установления корреспондентских отношений;
- установления взаимных лимитов кредитных линий;
- открытия внешних банковских филиалов и представительств;
- создания дочерних банков вне «своих» регионов и населенных пунктов.

Во-первых, прежде чем два банка установят между собой корреспондентские отношения или произойдет их слияние, первоначально банки устанавливают партнерские отношения путем обмена контрольными документами (альбомами образцов подписей, образцами печатей, телеграфными или SWIFT ключами) для соответствующей идентификации банка-партнера. Основная задача состоит в том, чтобы создать инфраструктуру, обеспечивающую успешную работу банка по обслуживанию своих клиентов и осуществлению собственных решений.

Самый распространенный механизм реализации региональной стратегии коммерческих банков — это установление корреспондентских отношений с другими банками. При этом список банков-контрагентов у той или иной

кредитной организации может быть различным. Как правило, даже у небольших кредитных организаций Кабардино-Балкарской республики в этом списке помимо «своего» (т.е. местного) расчетно-кассового центра Центрального банка РФ встречаются несколько коммерческих банков своего региона, а также отдельные московские банковские филиалы.

Установление корреспондентских отношений с открытием счета или взаимных счетов — это пример постоянного сотрудничества, когда банк, в котором открыт счет, напрямую заинтересован в активности счета и величине его остатков; тогда как банк, открывший счет, заинтересован в качестве, количестве и приемлемой стоимости услуг. В ряде случаев корреспондентские отношения с открытием счета перерастают в сотрудничество на более солидной финансовой основе (участие в капитале, более устойчивые кредитные связи и т.п.).

Третьей, следующей ступенью межбанковского сотрудничества является установление взаимных лимитов кредитных линий, в пределах которых банки совершают конверсионные и депозитные операции, подтверждают аккредитивы, выдают гарантии, совершают операции с ценными бумагами и т.п. без поставки покрытия или размещения страхового депозита. Наличие кредитных линий напрямую влияет на эффективность работы банка. Степень межбанковской зависимости здесь уже значительна: установление кредитных линий подразумевает высокое доверие между банками и их готовность нести риск. С другой стороны, эффективная работа банка невозможна без упомянутых лимитов. В настоящее время можно говорить о существовании сообщества относительно высоконадежных банков, взаимосвязанность которых настолько сильна, что нормальная работа каждого из них невозможна вне инфраструктуры сообщества, в частности, взаимных кредитных линий.

Четвертой возможной формой реализации региональной стратегии банков является открытие внешних банковских филиалов и представительств. Широкая регионально ориентированная корреспондентская сеть — существенное преимущество банка, дающее ему возможность быстро проводить платежи по территории страны. Однако она обеспечивает лишь пассивное присутствие банка в регионе, что вынуждает дополнять корреспондентские отношения созданием собственной филиальной сети. В большинстве случаев такое сочетание способствует эффективной реализации региональных интересов банка.

В развитии банковской филиальной сети в разных регионах России, в том числе и в Кабардино-Балкарской республике, наметились две противоположные тенденции. С одной стороны, крупные по размеру собственного капитала банки стали стремиться открывать филиалы за пределами своего региона, а с другой — отдельные коммерческие банки начали закрывать отдаленные филиалы путем их ликвидации или преобразования в самостоятельные дочерние банки. Вторая тенденция вызвана неспособностью банков наладить эффективное управление своими отдаленными и разветвленными филиальными сетями, а также неспособностью их содержания.

Пятой формой наиболее тесного сотрудничества банков, требующей наибольшей взаимозависимости, является создание совместного банковского предприятия — нового юридического лица. Владение пакетом акций подобного банка дает право на получение дивидендов. Совместное предпринимательство может уменьшить риск партнеров путем распределения риска большого проекта между несколькими банками, предоставления возможности диверсификации спектра услуг, обеспечения быстрого проникновения на рынок и окупаемости, снижения затрат.

Ярким представителем стратегии проникновения, путем открытия дочерних банков на российском банковском рынке явления коммерческий банк «ОНЭКСИМ», чье стремительное развитие и активное проникновение в регионы сопровождалось созданием в них «дружественных» кредитных организаций. Отказавшись от открытия в регионах филиалов, ОНЭКСИМбанк, пользовавшийся особым расположением правительственных структур, разработал собственную методику продвижения в регионы. Появление этого банка в новом регионе начиналось с подписания договора с местной администрацией, согласно которому банк становился ее агентом при проведении международных расчетов, а также брал на себя обязательство осуществлять экспертизу и реализацию инвестиционных программ на этой территории.

Тем не менее, в современных условиях метод создания дочерних банков пригоден не для всех банков. Основными его недостатками являются высокая капиталоемкость при ограниченных возможностях маневрирования отвлеченными средствами, организационно-финансовая громоздкость холдинговых структур, их «предрасположенность» к дополнительному государственному контролю и контролю при отсутствии четкой нормативно-правовой базы. Не так просто соотнести правовую форму соглашения, определяющую распределение задач, компенсации и затрат, с вытекающими из нее последствиями, поэтому сотрудничество может заключаться только в осуществлении отдельных банковских операций, ведении счета или выдаче кредита. Но если этот шаг преследует цель создать на долгий срок надежного партнера, то стратегический эффект выходит за рамки соглашения.

Вторым стратегическим направлением партнерских отношений коммерческих банков являются отношения с предприятиями и организациями-участниками рыночных отношений. С недавнего времени в России помимо установления стандартных договорных отношений (в основном на расчетно-кассовое обслуживание и кредитование) банков с хозяйствующими органами развивается и другая форма взаимоотношений. В рамках указанного стратегического направления главной и перспективной формой сотрудничества, на наш взгляд, является участие коммерческих банков в создании и деятельности финансово-агропромышленных групп (ФАПГ), в том числе и в агропромышленном комплексе. В мировой практике наблюдается устойчивая тенденция к созданию финансово-промышленных групп, что позволяет реализовывать крупные инвестиционные проекты. Например, в Японии ведущие финансово-промышленные группы «Мицуи», «Фуде», «Санва», «Сумито» и «Мицубиси» представляют только 10% всех компаний страны, но это вовсе не мешает им обеспечивать в ряде промышленных отраслей более половины общего объема продаж. [4].

Формирование ФПГ в России стало возможным в результате ряда масштабных преобразований, затрагивающих всю структуру экономики страны и сегодня способствуют успешному ходу реформ, так как главной особенностью ФПГ является оперативная мобилизация ресурсов, их эффективное перераспределение в ключевые сферы производства и научно-технического развития.

По нашему мнению, поскольку банк изначально выступает главным организатором ФАПГ, он должен быть, прежде всего, работающим в этой области и иметь устойчивое финансовое положение. Благодаря знанию возможных источников финансирования и путей вложения капиталов, а также того, какие именно формы финансирования следует применять при той или иной сделке, банк, выступающий с инициативой создания ФАПГ, может содействовать значительному сокращению расходов на инвестиционную деятельность самих инвесторов и компаний, получающих инвестиции [3].

Другое преимущество банка состоит в том, что одним из основных видов операций этого банка является корпоративное финансирование — содействие предприятиям в получении финансовых средств для осуществления их деятельности и организации покупки и продажи крупных пакетов акций. При совершении таких сделок банк может помочь снизить стоимость капитала, выбрав оптимальную форму финансирования.

До настоящего времени в Кабардино-Балкарской республике не было создано ни одной реально функционирующей финансово-агропромышленной группы. Поэтому необходимым является рассмотрение российской практики и проблем участия банков в ФАПГ с целью разработки собственной модели участия региональных банков в создании финансово-агропромышленных групп. В целом, исходя из принципов формирования групп, выделяют:

- ◆ финансово-агропромышленные группы, возглавляемые банком;
- ◆ образованные одной компанией;
- ◆ созданные в рамках единой технологической цепочки;
- ◆ построенные по принципу производственной кооперации входящих в группу предприятий.

Практика показала, что группы, во главе которых стоит банк, имеют по сравнению с другими ФАПГ наибольшую экономическую эффективность. На такие группы приходится не более 5% всех предприятий - участников ФАПГ, но они обеспечивают 41% совокупного товарооборота. Для сравнения, кооперированные группы обеспечивают 40% товарооборота, однако они сосредотачивают 55% всех предприятий, входящих в ФАПГ, и 45% работающих [5].

Сегодня вполне обоснованно существует тезис о том, что имеющийся к настоящему времени банковский потенциал явно недостаточен для обеспечения активной роли банков в группах.

Таким образом, именно перед средними банками стоят серьезные задачи по реформированию внутригрупповых отношений для придания новых импульсов работе ФАПГ. В первую очередь это должно относиться к региональным банкам, которые и до кризиса обеспечивали финансовую поддержку региональных ФАПГ. В целом, значение региональных групп с учетом возрастающей роли региональных банков в ближайшей перспективе, очевидно, будет возрастать. Уже сейчас на их долю приходится 60% зарегистрированных групп, обеспечивающих 31% всего товарооборота [5]. Около 80% региональных ФАПГ созданы на основе территориально близких агропромышленных комплексов с устоявшимися экономическими и технологическими связями.

Третьим направлением данной стратегии развития партнерских отношений коммерческих банков в регионе является развитие сотрудничества с органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления. Рассматривая данное направление сотрудничества нужно заметить, что здесь речь идет, прежде всего, о сотрудничестве крупных московских коммерческих банков с органами исполнительной власти республики. Местные же коммерческие банки в силу отсутствия проблем, присущих крупным московским банкам, строят партнерские отношения другим способом.

Многие крупные московские банки для проникновения на региональный рынок используют путь заключения генерального соглашения о сотрудничестве и партнерстве между исполнительными органами власти и коммерческим банком. Кабардино-Балкарская республика — не исключение. Основных сфер деятельности партнеров определены это:

- ◆ решение приоритетных задач, обеспечивающих мобилизацию финансовых, кредитных, материальных и других ресурсов в целях структурной перестройки экономики и социального развития региона;
- ◆ содействие в стабилизации функционирования, техническом перевооружении и дальнейшем развитии предприятий (отраслей), играющих важную роль в обеспечении жизнедеятельности региона;
- ◆ содействие в создании и развитии, с учетом взаимных интересов, современных эффективных высокотехнологических производств;
- ◆ совместное участие в реализации инвестиционных проектов в регионе; развитие инфраструктуры производственного и агропромышленного комплекса, создание производственных предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции;
- ◆ совместная деятельность по обеспечению рационального природопользования и решению экологических проблем.

В рамках генерального соглашения определены права и обязанности сторон. Банк обязуется предоставлять Правительству КБР полный комплекс банковских услуг, обеспечивает высококачественное расчетно-кассовое обслуживание и, в случае необходимости, кредитование на условиях, предусмотренных в отдельных договорах. Банк обязуется участвовать в развитии материально-технической базы сельскохозяйственного производства, разрабатывать и выносить на рассмотрение Правительства КБР предложения по привлечению дополнительных финансовых

средств в сельское хозяйство. В рамках соглашения банк обязуется по предложениям, вносимым Правительством КБР, финансировать экономические программы и конкретные проекты, направленные на социально-экономическое развитие региона, а также организовывать привлечение иностранных инвестиций и инвесторов к финансированию отдельных проектов и мероприятий, включая проведение международных инвестиционных конкурсов и тендеров. В качестве эксперта банк принимает на себя обязательство участвовать в работе Центра содействия привлечению инвестиций, осуществлять экспертизу представленных проектов, а также разрабатывать механизмы их реализации, включая привлечение инвестиций.

В свою очередь, Правительство КБР намеревается оказывать содействие банку в продвижении на рынок региона высокотехнологических банковских продуктов, операций и услуг. Согласно условиям соглашения Правительство КБР оказывает содействие банку в организации инвестиционной деятельности, предоставляет преимущественное право на участие в тех или иных инвестиционных проектах, а также в государственных федеральных программах, обеспечивает банк необходимой для совместной деятельности информацией по ресурсному и агропромышленному и рекреационному потенциалу региона. При необходимости содействует в организации дочерних структур банка на территории Кабардино-Балкарской Республики, предоставляет необходимые помещения и готовит соответствующие нормативно-правовые акты.

Таким образом, выбранная стратегия сотрудничества Правительства КБР с крупными коммерческими банками из других регионов оправдала себя. За три последних года в республику было привлечено средств в несколько раз больше, чем отвлечено из нее. Кроме того, выбранная стратегия позволила решить ряд социально значимых проблем в инфраструктуре АПК КБР: полностью завершена программа газификации сел республики, введено в эксплуатацию 6 новых сельских общеобразовательных школ на 5 тыс. ученических мест, 4 дома культуры на 830 посадочных мест, 2 больницы на 825 койко/мест.

Для иногородних коммерческих банков сотрудничество с органами государственной власти Кабардино-Балкарской Республики оказалось не менее выгодно. Оно позволило, прежде всего, решить главную проблему - найти дополнительный рынок для размещения кредитов, диверсифицировать свой портфель. Кроме того, ряд коммерческих банков открыли свои филиалы и представительства в Кабардино-Балкарской Республике, тем самым, составив конкуренцию местным коммерческим банкам путем представления высококлассных банковских технологий для обслуживания хозяйствующих субъектов.

Стратегия партнерства Правительства КБР с местными коммерческими банками строится на поддержке банков, ориентированных на кредитование реального сектора экономики. Реализуя эту стратегию, Правительству КБР удалось сохранить банковскую систему региона и ее экономическую активность после известных событий минувшего года.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисный менеджмент / Под ред. А.Г. Грязновой М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», ЭКМОС, 1999.
2. Кумыкова Ж.С. Организационно-экономические основы и условия сближения интересов разнопрофильных структур региональной экономической системы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-н/Д, 2010. № 2. 0,5 п.л. (авторских 0,4 п.л.).
3. Меремшаова С.А. Формирование и развитие интеграционных связей на базе финансово-промышленно-аграрных групп // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-н/Д, ЮФУ. 2010. № 4.
4. Суворов А.В. Банки и финансово-промышленные группы // Финансы. 1996. № 4. С. 15
5. Чекарева Е.Н. Роль банков в интеграции банковского и промышленного капитала // Финансы. 1997. № 6. С. 20.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

ГОГОРЯН С.Л.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69

В данной статье дается краткий обзор современных тенденций интеграционных процессов в масштабе макрорегиона, в ней также проведен анализ основных подходов к межрегиональной интеграции, особый акцент сделан на регулирующей роли государства.

Ключевые слова: интеграционные процессы; макрорегион; межрегиональная интеграция; воспроизводственный процесс; федеральные округа.

In given clause the brief review of modern lines of integration processes in scale of macroregion is given, in it as the analysis of the basic approaches to interregional integration is lead, the special accent is made on an adjusting role of the state.

Keywords: integration processes; macroregion; interregional integration; regenerative process; federal districts.

Коды классификатора JEL: F15, F36, R58.

Продолжающаяся рыночная трансформация экономики России обостряет противоречия между интересами отдельных регионов, с одной стороны, и интегративными процессами на макрорегиональном, федеральном и глобальном уровнях с другой стороны.

Данное положение дел обусловлено тем, что характерной чертой российского экономического пространства являются его исключительная неоднородность и неравномерность развития, в силу природных различий, географической эволюции российского государства, этапности хозяйственного освоения территории страны, демографических особенностей и др. По плотности населения наблюдается резкий контраст между европейской и азиатской частями страны, ее северной и южной половинами, центральными и периферийными районами [3]. В южной половине страны, занимающей примерно 26% территории, проживает более 95% населения, а в северной половине — менее 5%. Европейская часть концентрирует 74% производимого валового регионального продукта и более 80% производства обрабатывающей промышленности, а Сибирь и Дальний Восток — только 26% суммарного ВРП, но за то две трети выпуска добывающей промышленности и преобладающую часть запасов важнейших природных ресурсов [2].

Между региональными системами России существует асимметрия по основным ресурсным параметрам. Таким как: размер территории, численность и плотность населения, уровень доходов на душу населения, размер регионального богатства, стоимость функционирующего капитала и объектов инфраструктуры. Данная тенденция закладывает основы для формирования существенных разрывов в социально-экономическом развитии региональных систем.

Главным императивом эволюции общественно-хозяйственного пространства современной России является интеграционное взаимодействие региональных экономических систем. В результате этого комбинируются элементы и переплетаются потенциалы территорий, давая в целом синергетический эффект. Современная экономическая мысль выделяет несколько основных подходов к понятию межрегиональной интеграции [3].

1. Рыночный подход. Решает проблему интеграции с помощью устранения препятствий, которые мешают взаимодействию региональных рынков товаров и услуг, капитала и рабочей силы. Данный подход исповедует неоклассическая школа представленная в основном экономистами из США и Германии (М. Аллэ, Я. Гальперин, Д. Виллей, Б. Балласа и др.). Полная либерализация, по мнению этих исследователей, создает единое экономическое пространство, свободное от всех ограничений на передвижение товаров и факторов производства. Это увеличивает количество конкурирующих фирм и повышает эффективность международного разделения труда.

2. Государственного регулирования. Главной идеей является необходимость активной роли государства и негосударственных институтов в регулировании рыночных процессов. Межрегиональная интеграция при этом подходе понимается как оптимизация распределения функций и отношений между региональными органами и региональ-

ными и городскими органами управления при участии всякого рода ассоциаций предпринимателей, профсоюзов, партий и движений в процессах принятия решений. Кейнсианская школа делит интеграционные мероприятия на две группы: негативные и позитивные. Негативная интеграция связывается с процессом ликвидации национальных административных и стоимостных барьеров. Негативная интеграция идентична неоклассическому понятию интеграционного процесса. Кейнсианцы считают, что простая либерализация не приводит к выравниванию уровней экономического развития. Более развитые страны оказываются в привилегированном положении и развиваются быстрее, в то время как остальные интегрированные регионы задерживаются в своем развитии. «При отсутствии политики, корректирующей неправильное распределение благ, возникающих от свободного действия рыночных сил, преимущества экономического прогресса и свободной торговли будут иметь тенденцию к неравномерному распределению» [1]. Компенсировать негативное воздействие либеральной (рыночной) интеграции на экономическую ситуацию в слаборазвитой стране, говорят кейнсианцы, должна позитивная интеграция. Которая представляет из себя процесс передачи права принятия решения от национальных к межгосударственным органам. Чем шире спектр полномочий наднационального органа, тем более высок уровень интеграции.

3. ТНК- подход. Связывает интеграцию с развитием межгосударственного внутрифирменного пространства, в котором свободно перемещаются товары, рабочая сила, капитал, технология (С. Хаймер, Р. Батнер и др.). На практике это означает создание внутрикорпоративных интегрированных структур в отдельных монополизированных отраслях производства. Объективной основой данного процесса является неравномерность развития интеграции, которая концентрируется в отдельных секторах. Микроуровень интеграции становится более значимым по сравнению с государственным макроуровнем. Внутри ТНК свободно обращаются факторы производства и товары, а управление этими потоками концентрируется в руках головной штаб-квартиры. Сторонники данной теории подменяют меж- и наднациональное регулирование глобальным надгосударственным управлением, осуществляемым фирмой. По форме эти представители очень близки к сторонникам неоклассической теории, проповедуя идеи либерализации. Однако по сути жесткая иерархическая система власти штаб-квартиры имеет мало общего со свободным передвижением факторов производства. Либеральная концепция призвана лишь скрыть жесткую централизованную систему регулирования интеграционных потоков внутри интегрированной зоны. Средствами такого регулирования становится система централизованного распределения финансовых кадровых и технологических потоков штаб-квартиры ТНК. Если масштабировать данный подход на уровень макрорегиона, то получим следующее. Положительный момент активизация интегративных процессов на всех уровнях. Минусом же является локализация интегративных явлений в рамках одной отрасли, авторитарная суть управления фактически в рамках фирм. Что влечет за собой высокие риски социальных потрясений в силу того что собственники и руководители бизнеса не всегда осознают его социальную функцию, целиком сосредотачиваясь на извлечении прибыли.

4. Сетевой подход. Здесь рассматривается социально-экономическое пространство как система пересекающихся «макрорегионов», характеризующихся сотрудничеством между различными административными областями, включенными в этот макрорегион, и конкуренцией с областями, принадлежащими к другим макрорегионам. «Сетевой» подход рассматривает барьеры в виде границ и различий в законодательстве не как препятствия на пути установления разнообразных долгосрочных связей между регионами и рынками, а скорее как дополнительные возможности для хозяйствующих субъектов и, следовательно, как стимул для трансграничных обменов.

Процессы глобализации экономического пространства, происходящие в мире последние несколько десятилетий, предъявляют новые требования к подходам в научных исследованиях. Потребности растущих в размерах и глубине взаимопроникновения рынков, требуют иных классификаций для изучения современных интегративных процессов происходящих в экономике. В России, в силу ее территориальных особенностей, а именно большой площадью, особое значение приобретают исследования межрегиональных интегративных процессах. Проявлением таких процессов в последнее десятилетие стало формирование макрорегиональных хозяйственных комплексов, формирующихся в рамках федеральных округов, обладающих следующими преимуществами перед экономическими районами:

1. Наличие регулирующих полномочий;
2. Возможность прямых согласований и обратных связей непосредственно между федеральным центром и группами регионов.

Целенаправленная хозяйственная интеграция в пределах федеральных округов открывает широкие возможности для интенсификации процессов сближения регионов, создавая условия связанности экономического пространства РФ и ее более организованного перехода на путь всесторонней модернизации [4].

Можно создавать в пространстве России все новые и новые пространственные формы, осуществлять их административную дифференциацию и соединение, исходя при этом из потребностей укрепления и развития вертикали государственной власти. Однако формальные территориальные преобразования могут дать реальный результат лишь при условии наполнения их адекватным социально-экономическим содержанием. В современном мире это означает запуск процесса интеграции, т. е. превращение сформированных по формальным признакам федеральных округов в реальные макрорегионы. С одной стороны, социально-экономическая система макрорегиона выступает как необходимое содержание, складывающееся в расширенном административном пространстве федерального округа. Таким образом, формальное территориальное объединение ряда соседних регионов получает шанс реального интеграционного развития. С другой стороны, вертикаль государственной власти должна опираться на соответствующий материальный базис. Мощной вертикали власти необходимы такие же мощные горизонтальные связи между субъектами социально-экономических отношений, иначе вся общественно-хозяйственная система страны перестанет быть сбалансированной и встанет перед угрозой дестабилизации.

Оценивая различные теоретические концепции интеграции, нельзя абстрагироваться от реальных исторических условий, в которых они возникли. А. Кершаев выделяет две фундаментальные закономерности экономической интеграции:

- устойчивые и эффективно работающие интеграционные объединения могут быть построены только на основе глубоких воспроизводственных связей между хозяйствующими субъектами стран и регионов, участвующих в процессе экономической интеграции;
- попытки создать интеграционные образования на основе незакрепленных процессом воспроизводства связей между хозяйственными субъектами могут привести лишь к их неустойчивому функционированию под угрозой распада [5].

Лишь воспроизводственный процесс способен упрочить и на деле доказать эффективность тех или иных проектов интеграции, сформированных на межгосударственном или внутригосударственном уровнях. Соответственно лишь заинтересованное участие частного бизнеса может вдохнуть жизнь в управленческие решения, принятые государствами как участниками процесса интеграции.

Важнейшим явлением для усиления интеграционных процессов в экономике стало развитие аутсорсинга — передачи части бизнес-процессов компаний «на сторону», главной отличительной чертой которого (от сервиса или поддержки) является длительность заключаемых контрактов. В результате, стали возникать производственные компании, не имеющие собственного производства (они размещали заказы на производственных площадках своих партнеров), и другие менее парадоксальные виды бизнеса. Данное явление позволило избавиться от необходимости обустраивать производственные площадки, организовывать и вести строительство, обучать новый персонал, и т.п. Фактически аутсорсинг стал еще одним шагом на пути более узкой специализации на всех уровнях экономики, начиная с отдельно взятой бизнес-единицы и заканчивая национальным хозяйством. Так, например, большая часть мировой легкой промышленности фактически переместилась в Китай и страны Юго-Восточной Азии. Те же процессы наблюдаются и на макрорегиональном уровне.

Аутсорсинг фактически увеличил мобильность современного финансового капитала. Теперь для соединения ранее обособленных элементов достаточно принять финансово-инвестиционное решение и произвести несколько рыночных трансакций с участием финансовых инструментов, которые в свою очередь продиктуют соответствующие функциональные и структурные изменения в реальном секторе хозяйствования.

Суть современных интеграционных образований следует определять как формирование качественно новой хозяйственной целостности (системы экономических отношений) путем соединения и комбинирования в рамках расширенной формы организации хозяйственного пространства элементов объектной структуры и типов экономических субъектов, ранее развивавшихся обособленно и относящихся к различным формам собственности, экономическим укладам, способам и сферам хозяйствования. При этом комбинирование происходит в рамках утверждения инновационного типа воспроизводства и обеспечивает экономию общественного времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ачурова М.Ю. Информационно-логистическое обеспечение социально-экономических интеграционных процессов в регионе. (На примере Южного федерального округа); диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05. Ростов-на-Дону, 2004 год.
2. Гранберг А.Г. Экономическое пространство России: проблемы целостности и эффективного функционирования. Цикл публичных лекций «Академики РАН — студентам ГУУ» // ГУУ. М., 2006.
3. Зелинская М.В. Интегрированные информативные инструменты развития региональных экономических систем. Дисс... на соиск. докт. экон. наук. Краснодар, 2010.
4. Иншаков О.В. О проблемах интеграции теории хозяйства в условиях глобализации // Грани интеграции: Сборник научных статей / Состав. Е.Г. Руссакова. Волгоград: Волгоград. научное издательство, 2005.
5. Керашев А.А. Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. Ростов-н/Д: СКНЦ ВШ, 2005.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ УСЛУГ

ПОПОВА Н.В.,

аспирантка,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: azizov74@mail.ru

В статье проанализированы отличительные черты сферы услуг, показаны основные тенденции развития сферы услуг в Ростовской области, выделены основные факторы, влияющие на функционирование и развитие современных региональных рынков услуг.

Ключевые слова: регион; региональные рынки; услуги; развитие.

The article analyses the characteristics of services, showing the main trends of development of services in the Rostov region are the main factors influencing the functioning and development of modern regional services markets.

Keywords: region; the regional markets; services; development.

Коды классификатора JEL: L84, O18.

В развитых странах в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения приоритет перешёл от преимущественного производства товаров к производству услуг. Производственным ресурсом становятся информация и знания. Научные разработки становятся главной движущей силой экономики. Наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм и обучаемость работника. Современная цивилизация движется в сторону постиндустриального общества, где сфера услуг имеет приоритетное положение и превалирует над объемом промышленного производства и производства сельскохозяйственной продукции. В этой связи сфера услуг, как существенная составляющая потребительского рынка, выходит на первый план, как по числу занятого в этой сфере населения, так и по ее доле в валовой добавленной стоимости территории.

Территория — важнейшая составная часть национального хозяйства, образованная сочетанием первичных звеньев общественного производства — предприятий и их объединений. Это дает основание выделить изучение связанных с ними экономических отношений в отдельную область исследования. Среди них — региональная экономика, играющая важную роль в рациональном использовании ресурсов как нашего региона, так и России в целом.

Регион представляет собой подсистему социально-экономического комплекса страны, относительно самостоятельную его часть с законченным циклом воспроизводства и специфическими особенностями социально-экономических процессов [1].

Немаловажным направлением изучения региональной экономики является рынок потребительских услуг, который играет существенную роль в экономическом развитии региона. Сфера услуг является составной частью рынка потребительских услуг, участвует в общей системе экономических отношений и имеет существенное значение во всем народнохозяйственном комплексе.

Под услугами следует понимать не только торговлю, коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание. Любая инфраструктура создаётся и содержится обществом для оказания услуг. Государство, армия, право, финансы, транспорт, связь, здравоохранение, образование, наука, культура, Интернет — всё это услуги. С точки зрения экономической теории услуга представляет собой результат экономической деятельности, который не принимает материальной (вещной) формы и удовлетворяет определенные потребности — личные, коллективные и общественные. В данном контексте все блага, предлагаемые на рынке, разделяются на товары и услуги в зависимости от материального и нематериального характера продукта [5].

Услуги представляют собой важный вид экономической деятельности, оказывающий влияние на все стороны жизни общества. Степень удовлетворения потребностей населения в услугах является одним из главных индикаторов уровня и качества жизни.

Услуга в качестве основополагающего сущностного признака и неотъемлемого атрибута содержит в диалекте своего бытия единый процесс производства и персонального субъективного потребления. Специализированный процесс соединения производителя услуг с индивидуально конкретным потребителем, целеполагающее доведение

до потребителя самого труда и его результатов носит название «сервис» или «обслуживание». Осязаемого, овещенного продукта производства потребителю не представляется. Процесс обслуживания, как правило, индивидуален, поливариантен, в своей конструкции носит творческий характер, дифференцирован по времени, месту, срокам и способам предоставления услуг и т.д. Сложность конструкции обслуживания обуславливается неопределенной множественностью и разнообразием субъектов потребления и стремлением производителей услуг удовлетворить по условиям, ассортименту и качеству еще большее множество заявленных в сфере их деятельности потребностей [2].

Появление товара в форме услуги вызвало к жизни формирование рынка услуг, который представляет собой совокупность социально-экономических, юридических, материальных и финансовых отношений, возникающих между производителями этих услуг — продавцами и их потребителями (покупателями) — в процессе купли-продажи услуг.

В качестве субъектов этих отношений выступают предприятия, учреждения и физические лица, оказывающие и потребляющие платные услуги. Поскольку рынок удовлетворяет потребности «конечного» потребителя, и с этой точки зрения от его функционирования непосредственно зависит уровень и качество потребления, а, следовательно, жизни населения, такой рынок называется потребительским. Немаловажную роль и место в последнее время играет услуга как составляющая потребительского рынка, судя по масштабам экономических возможностей, которые приняла за последние десятилетия эта сфера производства.

Рынок представляет собой базовое явление, т. к. именно здесь взаимодействуют между собой его субъекты, достигается рыночное равновесие, появляются предпосылки к его нарушению. Рынок как явление и экономическая категория представляет собой объект пристального внимания исследователей на протяжении более чем 200 лет. За это время появилось несколько концепций толкования природы рынка товаров и услуг [3].

Для Ростовской области, как и для других регионов России, рынок услуг в последние годы развивается и совершенствуется достаточно быстрыми темпами. Для него характерно как существование традиционных услуг, так и появление новых или модернизация имеющихся на рынке. Все чаще услуга рассматривается не просто как отдельное действие со стороны предприятия или индивидуума, приносящее выгоду корпоративному или индивидуальному клиенту. В индустриальном обществе услуга начинает играть ведущую роль в формировании конкурентно-способного предложения «товар-услуга» или «продукт».

Сфера услуг имеет специфические особенности, одна из которых заключается в совпадении процесса удовлетворения потребности в определенной услуге с процессом ее производства. Потребитель услуги дает установку производству в форме заказа, становится активным участником всех его стадий и лично оценивает конечные результаты труда в области обслуживания. Предприятия сферы платных услуг непосредственно создают предметы потребления для удовлетворения физических потребностей человека, и, кроме того, их услуги удовлетворяют потребности в поддержке уже находящихся в процессе потребления предметов. Спрос населения на услуги в значительной мере определяется сформировавшимися потребностями в них населения, определяющими возможный верхний уровень потребления платных услуг. Но величина возможного потребления услуг зависит, прежде всего, от наличия у населения денежных средств. Спрос есть форма проявления той части потребностей населения, которая обеспечена покупательной способностью, т.е. реально спрос ограничен наличием у населения денежных ресурсов и поэтому для большинства потребителей он пока еще меньше потребностей.

В рыночной экономике принципиальным является деление услуг на рыночные и нерыночные. Рыночные услуги оказываются по ценам, покрывающим издержки и обеспечивающим прибыль, т.е. это услуги, предназначенные к реализации или реализованные по экономически значимым ценам. Нерыночные услуги оказываются бесплатно. Это, как правило, социально-ориентированные услуги, финансируются они из бюджета или общественными организациями. Если они и оцениваются, то по экономически не значимой цене. Таковой формально считается цена, если она покрывает меньше 50% затрат на оказание услуг. Потребляются такие услуги либо обществом в целом, либо домашними хозяйствами.

Объем потребления многих видов платных услуг, их ассортимент во многом зависит от уровня денежных доходов населения. С их ростом совершенствуется и спрос. Происходит сокращение доли традиционных повседневных услуг первой необходимости и увеличение доли престижных видов услуг — строительства домов, рекреационных услуг, а также вновь появляющихся и развивающихся их видов.

Отражение региональной специфики является важным показателем платежеспособного спроса населения на платные услуги. Это, прежде всего, природно-климатические особенности территорий, уровень их социально-экономического развития, национальные традиции в потреблении. Главная задача сферы платных услуг состоит в удовлетворении личных потребностей населения. Одним из важнейших критериев классификации потребностей является степень их настоятельности или первоочередности. На практике к первоочередным потребностям относят, как правило, потребности в услугах, сопряженных с удовлетворением изначальных физиологических потребностей человека.

На избирательность потребностей большое влияние, наряду с экономическими условиями жизни, оказывают такие факторы, как обычаи и традиции, социальное положение граждан, их профессия, род занятий, место жительства, наличие свободного времени, приверженность к любительским увлечениям и т.д. Необходимо учитывать сложившуюся дифференциацию территорий по уровню доходов, что связано с их отраслевой структурой. Так, регионы с сельскохозяйственной направленностью, занимающиеся выпуском продукции легкой промышленности, машиностроения, имеют в настоящее время очень низкий уровень доходов, что особо остро проявляется в регионах с городами, имеющими узкоспециализированную экономику, население которых занято на предприятиях, продукция

которых не находит спроса в силу нарушенных производственных связей и общей неблагоприятной экономической ситуации в стране. В более выгодном положении оказались территории с наличием городов — центров финансовой и посреднической деятельности, с большим числом предприятий и организаций, с разносторонней направленностью экономической деятельности. Наиболее высокий уровень доходов присущ также сырьевым регионам с экспортной направленностью, что сказывается на потреблении услуг.

Настоятельность потребностей человека в платных услугах несколько отличается от настоятельности потребностей в товарах. Потребление последних в решающей степени зависит от экономических факторов, ввиду чего каждый индивидум строит свою иерархию потребностей, которая согласуется с его пониманием настоятельности, исходя из реальных жизненных условий. По этой причине он вынужден отказаться от удовлетворения тех потребностей, которые выходят за рамки более необходимых, и отдает предпочтение потребностям, без которых в данный момент он не может обойтись. Таким образом, проявляется связь настоятельности потребностей с товарно-денежными отношениями [4].

Важнейшим показателем, характеризующим уровень развития потребительского рынка в регионе, является динамика цен на основные виды услуг, обуславливающая направленность регионального развития. Наблюдая за изменениями цен и тарифов на услуги, можно довольно точно охарактеризовать ситуацию, складывающуюся на региональном рынке. При этом цена, с одной стороны, оказывает влияние на платежеспособный спрос, а с другой, как один из основных элементов рынка, сама подвержена колебаниям под влиянием различных факторов. Среди таких факторов следует указать на уровень затрат предприятия, уровень платежеспособного спроса на товары и услуги, уровень производства товаров и услуг, предлагаемый на товарный рынок, уровень платежеспособной дисциплины предприятий, наличие свободной денежной массы государства, уровень инвестиционной активности в производстве, инфляционные ожидания и т.д.

Если на уровень спроса на услуги в регионе влияют, например, такие факторы, как уровень доходов населения данного региона, уровень потребительских и ценностных запросов его жителей, то и предложение услуг в регионе как экономической категории подвержено влиянию различных факторов. Ценовой фактор обладает наибольшей степенью значимости для предлагаемого количества услуг потребителям на рынке. Взаимосвязь спроса, предложения и цены в сфере услуг характеризует конкретную ситуацию, сложившуюся на данном рынке, где конкурентным преимуществом обладают те субъекты институциональной структуры предоставления услуг, которые учитывают в своем действии требования потребителей к услуге и процессу ее оказания.

Существует целый ряд обстоятельств, ограничивающих возможность предоставления населению услуг на чисто рыночной основе. Это порождает потребность в государственном регулировании рыночного процесса производства и реализации услуг, через систему налогового обложения, бюджетного субсидирования производителей, развития и преобразования государственной собственности на разных уровнях через специальные государственные программы социального развития, а также через различные формы поддержки развития отрасли и предпринимательской деятельности в ней. Дополнительным фактором государственного регулирования их деятельности является выполнение государством функции социальной справедливости в распределении доходов, которое в рыночной экономике очень неравномерно и может служить причиной социальной нестабильности в обществе. В сфере платных услуг проблема социальной справедливости выступает как обеспечение доступности важнейших услуг всем членам общества независимо от уровня их доходов и, в первую очередь, для населения, находящегося за чертой бедности.

Кроме того, сфера услуг в рыночной экономике обеспечивает реализацию важнейших прав человека, закрепленных Конституцией Российской Федерации: на охрану здоровья, образование, труд, на благоустроенный быт и т.д. До сих пор переживаемый в большинстве отраслей национальной экономики кризис наиболее ярко проявляется в сфере услуг. Предоставленная предприятиям сферы услуг самостоятельность, появление различных форм собственности являются необходимым условием перехода к рынку, но в то же время их результатом стало разрушение ранее действовавшей государственной и отраслевой системы управления. Многие реорганизованные и вновь созданные предприятия не смогли обеспечить удовлетворение потребностей населения в услугах, прежде всего из-за несовпадений интересов производителей и потребителей и неумения первых адекватно оценить потребности последних и предложить востребованное рынком количество и качество услуг. Несмотря на то что потребность в услугах, предоставляемых потребителям услуг региона, растет в последние годы, постоянно сужается круг оказываемых населению услуг. В ряде регионов население во многих случаях уже не обращается за получением бытовых услуг, а предпочитает обходиться собственными силами.

На общие тенденции формирования потребительского рынка в сложившихся условиях действуют факторы как ограничивающие, так и расширяющие структуру и объем платных услуг населению. К расширяющим факторам и условиям можно отнести: разгосударствление и приватизацию сферы потребительских услуг; увеличение числа хозяйствующих субъектов, работающих на основе различных форм собственности и организационно-правовых форм управления; сокращение и удорожание выпуска новых товаров повседневного и длительного пользования, удовлетворяющих потребности населения; изменения в структуре потребностей населения; инвестиционную привлекательность региона и др. Ограничительными параметрами формирования данного рынка являются: сокращение реального сектора экономики региона; падение общего уровня доходов населения; разрушение субрегиональных систем и структур оказания платных услуг населению; низкая инвестиционная привлекательность региона и т.д.

В настоящее время сфера услуг начала выходить из кризисного положения, но для исправления и выхода из этого состояния необходимы конкретные реальные меры в соответствии с экономическими условиями и правовыми нормами страны в целом и региона в частности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алаев А.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. М., 1983.
2. Герасимов Б.И., Гурова Л.Г. Экономический анализ рынка платных услуг в сфере бытового обслуживания региона: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004.
3. Рой Л.В. Анализ отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Социальная сфера: проблемы развития в современных условиях / Под ред. А.В. Колгушкиной, Н.А. Платоновой. М.: ГАСБУ, 1998. № 4.
5. Экономическая теория / Под ред. П. Журавлевой, В.М. Юрьева. Тамбов: Изд-во Тамб. ун-та, 2000.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

КОЛОМЫЦ О.Н.,

кандидат социологических наук, доцент,
Георгиевский технологический институт,
(филиал) Северо-Кавказский государственный технический университет,
e-mail: ksu_berimor@mail.ru

Для оценки перспектив развития с точки зрения экономического роста широко используются рейтинги инвестиционной привлекательности регионов. Регионы, имеющие высокий уровень социально-экономического развития и обладающие определенной инвестиционной привлекательностью, регулярно проходят квалификацию в международных рейтинговых агентствах. Оценка кредитоспособности региона международными агентствами необходима для доступа к рынкам капитала, поскольку инвесторам и кредиторам нужна объективная информация для принятия решения о сотрудничестве и доверии региональным властям.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; рейтинг инвестиционной привлекательности; инвестиционный климат; инвестиционный потенциал.

For an estimation of prospects of development from the point of view of economic growth ratings of investment appeal of regions are used. The regions having high level of social and economic development and possessing certain investment appeal, regularly pass qualification in the international rating agencies. The estimation of credit status of region the international agencies is necessary for access to the capital markets as to investors and creditors the information for decision-making on cooperation and trust is necessary to the authorities.

Keywords: investment appeal; rating of investment appeal; investment climate; investment potential.

Коды классификатора JEL: R51, R58.

Высокая экономическая активность российских регионов и существенное увеличение притока инвестиций в экономику, характерные для последних лет, в значительной степени обусловлены результатом многолетней успешной работы региональных властей по повышению инвестиционной привлекательности своих территорий.

Чтобы принять решение об инвестировании средств в тот или иной регион, необходимо провести подробный анализ его инвестиционной привлекательности. Для оценки перспектив развития с точки зрения экономического роста широко используются рейтинги инвестиционной привлекательности регионов. Большинство ведущих зарубежных и отечественных экономических изданий и крупных консалтинговых компаний регулярно отслеживают информацию о состоянии национальных и региональных инвестиционных комплексов, на основе которой публикуют рейтинги инвестиционной привлекательности национальных экономик и регионов.

Регионы, имеющие высокий уровень социально-экономического развития и обладающие определенной инвестиционной привлекательностью, регулярно проходят квалификацию в международных рейтинговых агентствах. Оценка кредитоспособности региона международными агентствами необходима для доступа к рынкам капитала, поскольку инвесторам и кредиторам нужна объективная информация для принятия решения о сотрудничестве и доверии региональным властям. При этом у регионов появляется возможность выбора кредиторов и инвесторов, объемов и сроков привлечения средств. К тому же обращение к рейтинговым агентствам и получение высоких оценок повышают имидж региона, способствуют продвижению их инвестиционных проектов на внешние рынки капитала, создают определенные конкурентные преимущества по сравнению с регионами, не прошедшими квалификацию.

Так, в 2006 г. международное рейтинговое агентство «Standard&Poor's» квалифицировало Ставропольский край оценкой «В» (см. табл. 1), тогда как в РФ степень надежности оценило выше средней. В то же время агентство «Moody's» присвоило региону рейтинг «Baa2», что позволяло администрации региона привлечь капиталы с внешнего рынка.

После финансового кризиса 2008 г. рейтинги России в целом и ее субъектов, в том числе и Ставропольского края, резко понизились.

На сегодняшний день рейтинги Ставропольского края (рейтинг по обязательствам в иностранной валюте: ВВВ/Стабильный/А-3; рейтинг по обязательствам в национальной валюте: ВВВ+/Стабильный/А-2; рейтинг по национальной шкале: ruAAA), отражают мнение «Standard & Poor's» о низкой финансовой гибкости и предсказуемости вследствие зависимости от перечислений из федерального бюджета и неопределенности, связанной с межбюджетными отношениями. Уровень рейтингов также ограничен подверженностью края рискам рефинансирования, что обусловлено краткосрочными заимствованиями и низким уровнем благосостояния края.

Вместе с тем позитивное влияние на рейтинги оказывают устойчивость доходов краевого бюджета к экономическому спаду и растущий, но все еще низкий уровень долга.

Уровень благосостояния Ставропольского края оценивается как низкий в международном контексте, а объем валового регионального продукта (ВРП) на душу населения составляет лишь около 50% среднероссийского уровня. Однако относительно диверсифицированная экономика края, основу которой составляют сельское хозяйство, розничная и оптовая торговля, а также промышленность, продемонстрировала устойчивость к экономическому спаду в 2009 г. — в отличие от экономик других российских регионов с аналогичным уровнем рейтинга — и может продемонстрировать умеренный рост в ближайшие три года.

Уровень финансовой гибкости и предсказуемости Ставропольского края остается низким, поскольку доходы и расходы бюджета в значительной степени зависят от решений федерального правительства. Перечисления из федерального бюджета составляют более 40% доходов бюджета края, а доля социальных расходов и межбюджетных перечислений останется высокой — 80% текущих расходов в 2010–2012 гг.

В 2009 г. текущие и общие доходы Ставропольского края увеличились благодаря дополнительным перечислениям из федерального бюджета и лишь незначительному сокращению налоговых доходов вследствие диверсифицированного характера экономики. Вместе с тем недостаточный контроль над ростом текущих расходов привел к ухудшению финансовых показателей бюджета и наращиванию долга в конце 2009 г. Дефицит покрывался за счет краткосрочных заимствований, что привело к увеличению расходов на обслуживание и погашение долга и подвергло край рискам рефинансирования в 2010 г.

Базовый сценарий основан на предположении о том, что текущие доходы края увеличатся в 2010–2012 гг. в результате реализации запланированных мер по контролю расходов и возобновлению роста налоговых доходов на фоне умеренного повышения зарплат в общественном секторе. По нашему мнению, в ближайшие три года будет достигнут небольшой текущий профицит на уровне 2–4% текущих доходов. Также ожидается, что в 2011 г. край будет осуществлять среднесрочные заимствования и продлит сроки погашения долга.

Объем капитальных расходов может быть частично сокращен после сокращения капитальных перечислений из федерального бюджета и останется на низком уровне — 6–8% всего расходов. Поэтому дефицит с учетом капитальных расходов не превысит 1–3% доходов бюджета.

По нашему мнению, несмотря на возобновление заимствований в 2009 г., в ближайшие три года совокупная долговая нагрузка края останется умеренной. Ожидается, что полный долг, который включает негарантированный долг муниципальных образований и предприятий, связанных с краем, не превысит 12–14% всего доходов бюджета в 2010–2012 гг.

Таблица 1

**Изменение рейтинга обязательств Ставропольского края
и РФ в 2007–2010 гг.**

Standard&Poor's			Moody's Investors Service		
Год	Ставропольский край	РФ	Год	Ставропольский край	РФ
2006	В/Позитивный	А-/Стабильный/	2006	Вaa2/Позитивный	Вaa2/Позитивный
2007	В+/Стабильный	В+/Стабильный	2007	Вaa2/Позитивный	Вaa2/Позитивный
2008	В+/Стабильный	ВВВ+/Негативный/	2008	Вaa1/Стабильный	Саa1/Негативный
2009	В+/Стабильный	ВВВ+/Стабильный/	2009	Вaa1/Стабильный	Вaa1/Стабильный
2010	В+/Стабильный	ВВВ+/Стабильный/	2010	Вaa1/Стабильный	Вaa1/Стабильный

Прогноз «Стабильный» говорит о том, что Ставропольский край будет проводить взвешенную финансовую и долговую политику, что приведет к умеренному положительному значению показателей текущего баланса и снизит объем расходов на обслуживание и погашение долга до умеренного уровня 4–6% текущих доходов к 2012 г. Прогноз учитывает объявленные правительством края меры по сдерживанию роста расходов и переход к среднесрочным заимствованиям.

Понижение рейтингов Ставропольского края возможно в том случае, если руководство края ослабит контроль над ростом текущих расходов и будет финансировать более высокий, чем ожидается, дефицит бюджета за счет краткосрочных заимствований, что приведет к повышению рисков рефинансирования.

Рейтинги могут быть повышены, если финансовые показатели и показатели ликвидности Ставропольского края структурно улучшатся и достигнут уровня, превышающего прогнозируемые значения, и если управление долгом приведет к существенному снижению зависимости от краткосрочных заимствований.

Помимо внешних исследований, на протяжении нескольких лет рейтинги инвестиционной привлекательности и кредитоспособности определяются отечественными агентствами, наиболее известными из которых являются рейтинговые оценки «Эксперт-РА», остановимся на них подробнее.

По результатам анализа инвестиционного климата все регионы распределяются по группам от «1А» — максимальный потенциал — минимальный риск до «3D» — низкий потенциал — экстремальный риск. Инвестиционный климат Ставропольского края определялся «Эксперт-РА» стабильно на протяжении 2006–2009 гг. как «3В1» — пониженный потенциал — умеренный риск.

Таблица 2

**Динамика оценок инвестиционного климата регионов
Северо-Кавказского федерального округа «Эксперт-РА» [1]**

Регион	2006–2007			2007–2008			2008–2009		
	ИР	ИП	ИК	ИР	ИП	ИК	ИР	ИП	ИК
Республика Дагестан	72	38	3С1	70	34	3С1	76	35	3С1
Республика Ингушетия	84	79	3D	84	78	3D	82	78	3D
Кабардино-Балкарская Республика	75	68	3С2	79	68	3С2	64	63	3В2
Карачаево-Черкесская Республика	78	75	3С2	73	76	3С2	73	76	3С2
Республика Северная Осетия - Алания	74	67	3С2	72	66	3С2	69	60	3С2
Чеченская Республика	85	81	3D	85	77	3D	83	70	3D
Ставропольский край	18	27	3В1	12	23	3В1	16	24	3В1

По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России за 2009–2010 гг. Ставрополье заняло 8-ое место в ТОП-10 регионов по инвестиционному риску.

В исследовании рейтингового агентства отмечается, что «в конкурентной борьбе за привлечение инвестиций все чаще побеждают регионы новой формации». Как правило, это относительно не крупные регионы, добившиеся реальных успехов в сфере диверсификации экономики за счет развития несырьевых отраслей промышленности и агропромышленного сектора.

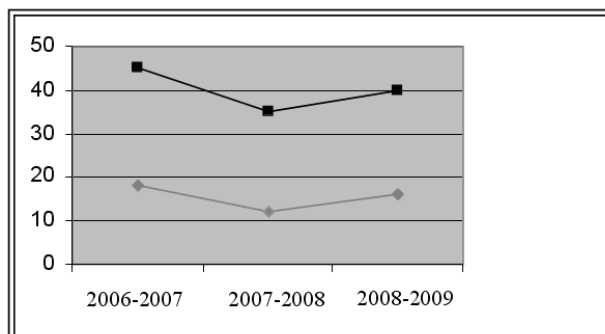


Рис. 1. Динамика рейтингов инвестиционного потенциала и рисков Ставропольского края в 2006–2009 гг. по данным «Эксперт-РА»

Оценивая инвестиционный потенциал всех 83 субъектов России, «Эксперт-РА» поставило Ставропольский край на 26-ое место, что также является неплохим показателем для региона.

Динамика отдельных элементов риска и потенциала в Ставропольском крае отражены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3

Инвестиционный потенциал Ставропольского края в 2006–2009 гг.

Период	ИРП [2]	Составляющие (виды) инвестиционного потенциала						
		Трудовой	Производственный	Потребительский	Инфраструктурный	Инновационный	Природно-ресурсный	Туристический
2006–2007	27	15	31	20	56	42	40	8
2007–2008	23	14	29	19	55	33	42	7
2008–2009	24	14	28	19	46	45	45	18
2009–2010	26	15	26	18	53	47	45	19

Анализ данных свидетельствует о том, что показатели потенциала Ставропольского края достаточно стабильны, а средний интегральный рейтинг за рассматриваемые годы составил 25,0.

Таблица 4

Инвестиционные риски Ставропольского края в 2006–2009 гг.

Период	ИРР [3]	Составляющие (виды) инвестиционного потенциала						
		Законодательный	Социальный	Экономический	Финансовый	Криминальный	Экологический	Управленческий
2006–2007	18	4	29	14	55	48	19	47
2007–2008	12	15	28	15	30	55	28	18
2008–2009	16	17	14	12	29	68	25	20
2009–2010	8	17	10	11	17	33	22	42

Проведенное исследование подтверждает высокий рейтинг Ставропольского края, стабильно входящего в группу регионов-лидеров Северо-Кавказского федерального округа по инвестиционной привлекательности.

По уровню социально-экономического развития среди других субъектов Российской Федерации Ставрополье занимает устойчивые средние позиции, тяготеет к лучшим позициям и имеет сбалансированную экономику, являющуюся надёжным фундаментом для дальнейшего роста.

Главным приоритетом социально-экономического развития края должно стать развитие инвестиционной активности на его территории. Привлечение инвестиций в экономику Ставропольского края состоит в обеспечении роста объёмов инвестиций с высокими темпами в приоритетные сферы его социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.raexpert.ru>.
2. Интегральный рейтинг потенциала региона.
3. Интегральный рейтинг риска региона.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СТАБИЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ

ЗЕЛИМХАНОВА Н.З.,

старший преподаватель,
Грозненский государственный нефтяной технический
университет им. академика М.Д. Миллионщикова,
364052, г. Грозный, ул. А. Авторханова 14/53;

ТАЙМАСХАНОВ Х.Э.,

кандидат экономических наук, доцент,
Грозненский государственный нефтяной технический
университет им. академика М.Д. Миллионщикова,
364052, г. Грозный, ул. А. Авторханова 14/53

В данной статье рассматриваются региональные проблемы, обусловленные неравенством регионов страны по социально-экономическим условиям проживания населения, из-за недостатков территориальной организации общества.

Также сделан вывод о том, что региональная стратегия федерального центра — это такая система намерений и действий, которая реализует интересы государства в отношении регионов и внутренние интересы самих регионов методами и способами, учитывающими природу современных региональных процессов, и осуществляет все это преимущественно в структуре меж- и внутрирегиональных связей.

Ключевые слова: депрессивный регион; население; региональное деление; регионализация; интеграция; дотации; региональная стратегия; экономический механизм.

In given article the regional problems caused by an inequality of regions of the country on social and economic conditions of residing of the population, because of lacks of the territorial organization of a society are considered.

Also the conclusion that regional strategy of the federal center is such system of intentions and actions which realizes interests of the state concerning regions and internal interests of regions methods and in the ways considering the nature of modern regional processes and which carries out all it mainly in structure inter- and intraregional communications is drawn.

Keywords: depressive region, the population, regional division, regionalization, integration, grants, regional strategy, the economic mechanism.

Коды классификатора JEL: O18, R11.

Выделение региональных образований в составе субъектов РФ связано с тем, что управление всеми сферами общественной жизни из единого центра неэффективно, так как при этом теряется оперативность управления, нерационально формируется информационное обеспечение. С одной стороны, информация о данной территории может быть перенасыщенной, включающей не имеющие существенного значения данные, а с другой — не полной, не содержащей особых, специфических характеристик.

Региональное деление — это одна из форм экономического районирования, позволяющая субъектам Российской Федерации осуществлять целенаправленное управление развитием своей территории, оказывая постоянное воздействие на ход экономических и социальных процессов с учетом специфики различных районов своей территории. Региональные образования в пределах субъектов Федерации обладают всеми атрибутами, необходимыми для осуществления функций управления.

Экономическое пространство может быть действительно единым только при обеспечении свободы движения товаров, капитала, рабочей силы и информации. Если одно из этих условий нарушается (например, путем ограничения ввоза товаров в отдельные регионы или вывоза из них), нет основы нормального развития рыночных отношений, невозможно обеспечить необходимое данным отношениям единство экономического пространства. Отмечая

необходимость ориентации преобразований на формирование общего социального пространства (как и в случае с общностью правового пространства), следует иметь в виду, что субъект федеративного государства обладает правом на формирование и реализацию собственной социальной политики. Но при этом государство всегда осуществляет контроль за обеспечением на всей его территории системы социальных гарантий, признанных общественно необходимыми.

Экономический механизм российского федерализма, так же как и все атрибуты этой формы государственности, находится в стадии становления, поэтому важно в первую очередь выяснить его специфическую роль в укреплении интеграционных начал социально-экономического развития страны. Вполне естественно, что не существует и не может существовать абсолютного совпадения интересов регионального развития и общегосударственных интересов, всегда имеются противоречия, и характер этих противоречий может меняться в соответствии с конкретными условиями того или иного этапа исторического развития страны.

Поэтому основной функцией экономического механизма федеративных отношений является разрешение этих противоречий с целью достижения социально-экономической интеграции субъектов федерации. Становление российского федерализма и соответственно всех его институтов, включая экономический механизм, по времени совпало с кардинальным разрушением не только старой государственности, но и всего хозяйственного механизма ранее существовавшей экономической системы (монопольно-государственной, планово-нормативной, дефицитной), которая недостаточно эффективно, с большими перебоями, но все-таки обеспечивала условия жизнедеятельности для всего населения всех регионов большой страны.

Экономический механизм федеративных отношений включает государственное регулирование, организационно-хозяйственные институты и формы, систему стимулирования. В России при проведении экономических реформ необходимо разумно сочетать два начала федерализма — регионализацию и интеграцию. В связи с этим, очень точно подмечено в контексте процессов реализации комплекса национальных проектов, что «именно отдельные субъекты РФ, сочетая собственные ресурсы со значительными возможностями, предоставляемыми им российским государством в ходе реализации национальных проектов, способны уравнивать показатели качества жизни и достигнуть стабильных, среднестатистических российских показателей» [2].

Давно не является секретом, что острота региональных проблем обусловлена неравенством регионов страны по социально-экономическим условиям проживания населения, из-за недостатков территориальной организации общества, вследствие чего созданные богатства распределяются по регионам без должного соответствия размещению населения страны. В результате этого, уровень жизни групп людей выше других не потому, что они лучше трудятся, а потому, что они проживают в более благоприятных регионах, где лучше развита сфера услуг, больше рабочих мест с высокой оплатой труда и т.д.

Другая сторона региональной проблемы — более эффективное использование выгод от разнообразия условий производства в разных регионах.

Третья сторона — сочетание общенациональных и местных интересов каждого человека, который одновременно является гражданином страны и жителем определенного региона.

Следует подчеркнуть, что решение задач регионального развития перерастает в сложную проблему в силу следующих обстоятельств: существуют объективные и неуничтожимые противоречия между социально-экономическими интересами государства в целом и отдельными регионами (как противоречие между целым и частью); то, что выгодно для отдельного региона, далеко не всегда выгодно для других регионов или для страны в целом, и наоборот. Следовательно, необходим поиск компромиссных решений.

Поэтому следует сделать вывод о том, что региональная стратегия федерального центра — это такая система намерений и действий, которая реализует интересы государства в отношении регионов и внутренние интересы самих регионов методами и способами, учитывающими природу современных региональных процессов, и осуществляет все это преимущественно в структуре меж- и внутрирегиональных связей. Любая политика не только выражает единые интересы, но и консолидирует их. Например, экономическая политика ищет компромисс между интересами государства и хозяйствующих субъектов по поводу принципов построения и структуры бюджетно-финансовой системы, а также прав объектов и собственности. Всякая политика эффективна настолько, насколько ей удастся поддерживать баланс различных интересов.

Государственная региональная политика исходит из факта дискретности пространства, неравнозначности регионов по факторам развития, следовательно, региональная политика должна строиться дифференцированно, селективно и адаптивно. Региональную политику надо понимать как сферу деятельности государства по регулированию экономического, социального, политического, экологического развития страны в пространственно-региональном аспекте. Объектом государственной региональной политики федерального центра является территория России, разделенная на экономико-географические регионы, в структуре которых субъекты федерации, местные самоуправленческие структуры. Государственная региональная политика должна быть направлена на формирование всей совокупности (вертикальных и горизонтальных) национально-политических, социально-экономических, этнокультурных отношений и на реализацию на их основе сбалансированных государственных и региональных интересов.

Говоря об адресности политики, следует уточнить: кому помогать — депрессивному региону или его населению? Если первое, то надо вкладывать средства в данный регион, если второе — лучше стимулировать отток населения в более благополучные регионы. Однако при решении этой задачи нельзя принимать один из двух вариантов как альтернативу, нужно искать компромисс: отдавая предпочтение заботе о населении, следует думать и о том, чтобы

не разрывалась единая ткань территориальной структуры общества. Даже самый отсталый регион — неотторжимая часть страны, это родина проживающего там населения, и в этом статусе он заслуживает поддержки при иных способах решения задачи помощи его населению.

Гарантией экономической независимости федеральной и региональной власти служит договор о разделении налоговой базы на федеральную и региональную части. Например, поступления от подоходного налога целиком направляются в федеральный бюджет, а поступления от налога на землю — в региональный. Одни и те же источники налогов не могут использоваться совместно федеральными и региональными властями. Кроме этого, сбор налогов должен осуществляться федеральными и региональными ведомствами независимо друг от друга посредством своих налоговых служб и представителей, что позволяет избежать соблазна использовать контроль за федеральными (или региональными) налогами в качестве инструмента давления на федеральные (или региональные) органы власти.

Современная рыночная экономика региона представляется как воспроизводственно-институциональная сфера отношений, определяющих специфику функционирования экономических субъектов данной территории, опосредующих формирование условий производства, распределения, перераспределения, обмена и потребления производственных благ и услуг. Субъектами региональной экономики являются: население — социально-поселенческая общность данного субфедерального образования, интересы которого перед федеральным центром и в отношениях с другими регионами призваны выражать представительные органы государственной власти субъекта федерации, а также местные экономические элиты, объединяющие субъектов хозяйственной жизни, обладающих значительной реальной «экономической» властью, и оказывающие существенное влияние на выработку региональной экономической политики и процесс ее реализации. Население региона, представленное его экономически активной частью, самодельным контингентом и группами, нуждающимися в социальной поддержке и защите, а также представителями органов государственного и муниципального управления, хозяйственных элит и предпринимательских структур, формирует неповторимый (по структуре, реальной власти, управленческим компетенциям, этнокультурным чертам, укладу жизни и т.д.) социум региона. Этот региональный социум и является основным субъектом производственно-хозяйственной деятельности и социально-экономической жизни региона.

Объектами региональной экономики являются все определенные Конституцией РФ компоненты собственности субфедеральных структур и объекты, отнесенные к предметам совместного ведения (в рамках компетенции распоряжения ими, определенных для субъектов Российской Федерации), а также другие элементы регионального богатства: овеществленный в материальных и нематериальных активах результат производства благ, услуг и создания духовных ценностей как накапливаемый суммативный итог деятельности регионального социума от предшествующих воспроизводственных циклов и предпосылок (условия, база, фундамент) их последующего продолжения.

Экономическая целостность регионов России поддерживается воспроизводственными процессами, а также сложившимся единым управленческим пространством, общностью денежного и инвестиционного пространства, целостностью финансово-бюджетной системы на всем рыночно-экономическом пространстве страны. Вместе с тем, на целостность и возможность регионального воспроизводства в условиях нестабильной системы государственного регулирования негативно влияют такие факторы, как абсолютная открытость национальной экономики для внешней интервенции, длительный экономический кризис, изменение политических и экономических отношений центра и регионов не в пользу последних и др. Воспроизводственный процесс в регионе представляет собой производительное функционирование совокупного регионального капитала и одновременно — процесс создания и использования совокупного регионального продукта в форме товарных благ и услуг, предназначенных для производственного и личного потребления. Поскольку экономика региона — система открытая, постольку часть средств, необходимых для обеспечения воспроизводства, поступает в результате осуществления трансакционных операций межрегионального обмена, а в случаях их недостаточности — предоставляется федеральным центром региону в виде трансфертных перечислений.

Дотационный характер функционирования экономики многих регионов в известной мере формируется и воспроизводится самим центром. В данном случае имеются в виду отдаленные последствия внешне-позитивных краткосрочных инструментов, к которым следует отнести введение разнообразных необоснованных льгот (а такие льготы не ограничиваются послаблениями только в налоговой сфере, а охватывают также сферы кредитных, тарифных, лицензионных и таможенных преференций), ограничение стимулирующих возможностей регионов на активное привлечение стимулов для частных инвестиций и сдерживание льготного инвестиционного кредитования.

И хотя не исключено, что по мере расширения инвестиционных возможностей государство будет формировать Фонд регионального развития в большем объеме (направляя средства из него на финансирование эффективных проектов регионального и межрегионального значения), однако это должно осуществляться, прежде всего, «путем реализации обоснованной и эффективной политики межбюджетных отношений в сфере распределения доходов и осуществления расходов» [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Шинкоренко П. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами в РФ // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1. С. 19.
2. Щанкин С.А. Национальные проекты в контексте экономического развития регионов России // Регионология. Научный — публицистический журнал. 2006. № 2(55). С. 52.

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

КУЯНЦЕВА И.И.,

магистр,

Южный федеральный университет,
344007, г.Ростов-на-Дону, ул.М.Горького, 88;

КУЯНЦЕВА М.И.,

преподаватель,

Южный федеральный университет,
e-mail: maria_instant@mail.ru

Учитывая структурный анализ категории «интеллектуальный капитал», необходимо отметить недостаточность ИРЧП для оценки данного феномена в разрезе его влияния на экономику региона, так как он учитывает только одну составляющую интеллектуального капитала – человеческий потенциал – и не рассматривает показатели, отражающие его вторую составляющую – структурный капитал. Для построения адекватной оценки интеллектуального капитала предлагается индекс интеллектуального капитала, интегрирующий в себя составляющие ИРЧП и индекс экономики знаний.

Ключевые слова: индекс человеческого потенциала; индекс экономики знаний; индекс интеллектуального капитала.

Taken into account the structure of the intellectual capital and its impact on the region's economy, it's necessary to remark that the HDI is not enough to measure the intellectual capital, because it considers only on part – the human potential, and doesn't represent its second part – the structural capital. Therefore the sufficient measurement of the intellectual capital could be represented by the Intellectual Capital Index which includes the components of the HDI and KAM indexes.

Keywords: HDI; KAM; Intellectual Capital Index.

Коды классификатора JEL: O15, O18.

Использование человеческого потенциала региона в условиях сложившегося технологического уклада зависит от общей экономической ситуации, характера воспроизводства, инвестиционных и инновационных процессов, вовлеченности в формирование неоекономики. Поскольку Россия является членом ООН и ЮНЕСКО, объявившими 2005–2014 гг. десятилетием образования для устойчивого развития [5], то вопросы обеспечения устойчивости, сбалансированности, жизнестойкости развития в целом имеют для многорегиональной страны первостепенное значение.

Однако для России характерно определенное противоречие в региональной политике: с одной стороны, тенденции регионального развития требуют использования конкурентной мезополитики, нацеленной на стимулирование и развитие локомотивных территорий, а с другой – в инструментах финансовой помощи регионам доминируют цели компенсационной мезополитики. Отсутствие единой стратегии развития, системности принятия и реализации стратегических планов на местах препятствует реализации задач, выделенных в федеральных целевых программах, ориентированных на выравнивание ситуации, на сглаживание различий в социально-экономическом развитии регионов [4].

Формирование экономики знаний охватывает не только макро-, но и мезоэкономический уровень, более того, процесс становления неоекономики начинается в регионах, что ставит задачу тестирования степени ее развития, например, на Юге России в Ростовской области. К тому же следует отметить, что один из доминантных факторов экономики знаний – интеллектуальный капитал – находится в сложных межкатегориальных связях с социальным капиталом того или иного региона. Поэтому в большинстве случаев экономическая оценка новых технологий строится с учетом знания как экономического фактора, и к экономической оценке значимости знаний, которыми обладает общество, т.е на макроуровне приходят через категории «социального капитала» и «социальных сетей».

В отличие от человеческого капитала, связанного непосредственно с индивидом, концепция социального капитала акцентирует внимание на взаимоотношениях, а не на отдельном индивиде. Сравнение концепций человеческого и социального капитала представлено в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение концепций человеческого и социального капитала

Признак	Человеческий капитал	Социальный капитал
Объект исследования	Индивид	Взаимоотношения
Параметры оценки	Продолжительность обучения Уровень квалификации	Отношения / ценность Сообщество / участие Уровень доверия
Направления воздействия	Прямое: доход, производительность Косвенное: здоровье, гражданская активность и т.п.	Социальное единство Экономические достижения Более высокий уровень социального капитала

Социальный капитал – это источник экономического роста, возникающий за счет формирования специфической локальной институциональной среды [2].

Поскольку перспективы социально-экономической динамики того или иного региона в условиях формирования неэкономии определяются не столько структурой реального сектора экономики, сколько состоянием человеческого потенциала, то индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в соответствии с данной концепцией стал основным показателем для сравнения уровня развития как стран, так и регионов. ИРЧП содержит четыре парадигмы и измеряется тремя показателями. К составляющим развития человеческого потенциала относятся [3]:

- ❖ продуктивность как результат эффективной деятельности, направленной на повышение дохода и ускорение экономического роста;
- ❖ равенство, понимаемое как равенство возможностей в реализации способностей и пользовании благами;
- ❖ устойчивость, позволяющая обеспечить доступ к возможностям цивилизации не только нынешним, но и будущим поколениям;
- ❖ расширение возможностей, предполагающее, что развитие осуществляется не только в интересах людей, но и их усилиями.

ИРЧП является сложно агрегированным показателем, оценивающим уровень средних достижений страны или региона по трем основным направлениям в области развития человека: долголетие на основе здорового образа жизни, знания и уровень жизни. ИРЧП рассчитывается по трем компонентам – биологическому, социальному и экономическому.

Таким образом, ИРЧП состоит из трех равнозначных компонентов:

- долголетия, определяемого через продолжительность предстоящей жизни при рождении (ожидаемую продолжительность жизни);
- образования, определяемого показателями грамотности (с весом в 2/3) и доли учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 6 до 23 лет (с весом в 1/3);
- дохода (достойного уровня жизни), определяемого показателем валового внутреннего продукта (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности (ППС) в долл. США.

Расчет ИРЧП предполагает оценку составляющих его показателей (частных индексов), для каждого из которых установлены фиксированные минимальные и максимальные значения:

- ◆ продолжительность предстоящей жизни при рождении: от 25 до 85 лет;
- ◆ грамотность взрослого населения: 0% и 100%;
- ◆ совокупная доля учащихся среди детей и молодежи: 0% и 100%;
- ◆ реальный ВВП на душу населения (ППС): 100 и 40000 долл.

Итоговый индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) рассчитывается как среднеарифметическая сумма значений трех компонентов: индекса долголетия I_e , индекса образования (состоящего из индекса грамотности с весом в 2/3 и индекса охвата обучением с весом 1/3) $I_{обр}$ и индекса дохода $I_{ВРП}$:

$$ИРЧП = \frac{I_e + I_{обр} + I_{ВРП}}{3}$$

В 2010 г. Российская Федерация занимала 65-е место в рейтинге стран по ИРЧП со значением 0.719, попадая в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала, состоящую из 44 стран, по соседству с такими странами, как Албания (64-е место) и Казахстан (66-е место) [3].

Нельзя не согласиться с мнением [1] о том, что различные динамические аспекты воспроизводства общественного человеческого потенциала, несущего в себе синергию социально-экономического развития, трудно учесть, используя данную методику оценки. На наш взгляд, данный индикатор не в полной мере позволяет учитывать динамические аспекты социально-экономического развития. Как интегральный количественный показатель, ИРЧП учитывает только объемы потребления материальных благ, возможности развития человека, обеспечиваемые системами здравоохранения и образования. В настоящее время ИРЧП используется и для анализа региональных отличий в экономическом развитии. При этом некоторые показатели заменяются на аналогичные, рассчитываемые отдельно по субъектам, и корректируются с учетом региональных особенностей. Так, например, ВВП заменяется расчетным значением ВРП, который отличается на нераспределенную часть ВВП, т.е. исчисляется путем исключения из суммарного валового продукта объемов его промежуточного потребления. Одним из сдерживающих факторов повсеместного использования данного индекса для региональных сопоставлений

является ограниченность доступа к статистической отчетности. Так, осуществление расчета индекса грамотности и индекса долголетия возможно только по результатам переписи населения, лаг периодичности которой несопоставимо высок по сравнению с темпами экономического развития. В связи с этим возникают погрешности в реальной оценке. Поэтому используются приближенные данные или данные, соответствующие предыдущему периоду, принятые за константу.

Но если произвести замену некоторых показателей, то применение индекса для анализа человеческих ресурсов в существующих условиях представляется не только возможным, но и необходимым. Этот показатель является наиболее комплексным из всех существующих, т. к. в нем одновременно оцениваются качественный уровень жизни населения и предоставленные обществом возможности его реализации. Тем не менее, возвращаясь к структурному анализу интеллектуального капитала, необходимо отметить недостаточность ИРЧП для адекватной оценки данного феномена в разрезе его влияния на экономику региона, так как он учитывает только одну составляющую интеллектуального капитала – человеческий потенциал – и не рассматривает показатели, отражающие его вторую составляющую – структурный капитал.

Для построения адекватной оценки интеллектуального капитала предлагается обратиться к индексу экономики знаний. Индекс экономики знаний — комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Данный индекс разработан в 2004 г. группой Всемирного банка (*The World Bank*) [6] в рамках специальной программы «Знания для развития» (*Knowledge for Development — K4D*) для оценки способности стран создавать, принимать и распространять знания и выпускается ежегодно. Предполагается, что индекс экономики знаний должен использоваться государствами для анализа проблемных моментов в их политике и измерения готовности страны к переходу на модель развития, основанной на знаниях.

В основе расчета Индекса лежит предложенная Всемирным банком «Методология оценки знаний» (*The Knowledge Assessment Methodology — KAM*), которая включает комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединенных в четыре основные группы:

1. Индекс экономического и институционального режима (*The Economic Incentive and Institutional Regime*) — условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания.

2. Индекс образования (*Education and Human Resources*) — уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей.

3. Индекс инноваций (*The Innovation System*) — уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нем новые технологии. Количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количества зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и так далее.

4. Индекс информационных и коммуникационных технологий — ИКТ (*Information and Communication Technology — ICT*) — уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации.

Человеческий капитал в совокупности со структурным капиталом образует интеллектуальный капитал. Учитывая структуру категории «интеллектуальный капитал», предлагается интеграция индексов человеческого развития и экономики знаний, как показателей, отражающих количественные характеристики его составляющих. Таким образом, достоверная оценка интеллектуального капитала обеспечивается индексом интеллектуального капитала региона (ИИКР) как среднеарифметического индекса продолжительности жизни I_e , индекса достигнутого уровня образования $I_{обр}$, индекса ВРП $I_{ВРП}$ а также индексов институционального режима $I_{инст}$, инноваций $I_{инн}$ и информационных технологий и коммуникаций $I_{ИТнК}$:

$$ИИКР = \frac{I_e + I_{обр} + I_{ВРП} + I_{инст} + I_{инн} + I_{ИТнК}}{6}$$

Таблица 2

Динамика индекса интеллектуального капитала региона (Ростовской области) и его составляющих

	Ростовская область		Российская Федерация	
	2000г.	2010г. ¹	2000г.	2010г.
Индекс продолжительности жизни, I_e	0.665	0.689	0.665	0.747
Индекс достигнутого уровня образования, $I_{обр}$	0.825	0.862	0.625	0.719
Индекс ВРП, $I_{ВРП}$	1.110	0.892	1.100	1.040
Индекс институционального режима, $I_{инст}$	0.149	0.167	0.159	0.176
Индекс инноваций, $I_{инн}$	0.521	0.689	0.619	0.688
Индекс информационных технологий и коммуникаций, $I_{ИТнК}$	0.502	0.680	0.562	0.638
Индекс интеллектуального капитала региона, ИИКР	0.628	0.663	0.621	0.668

¹ Все индексы рассчитываются в рамках специальной серии докладов ООН о развитии человека и экономики стран. Индексы обновляются ежегодно, однако отчеты с данными ООН, как правило, запаздывают на два года (например, в докладе на 2010 г. представлены данные по Индексу, рассчитанные по итогам 2008 г.).

Анализируя в целом готовность Ростовской области вступить на путь развития, основанный на знаниях, можно отметить, что экономика региона имеет значительные возможности адаптироваться к новым условиям. Эти возможности обусловлены в первую очередь высоким образовательным потенциалом, значительными возможностями инновационного процесса и достаточно развитой материально-технической базой национальной и региональной инновационных систем. В то же время своеобразным тормозом, сдерживающим продвижение Ростовской области в сторону экономики знаний, остаются нерешенные проблемы развития институциональной среды. Это, в частности, низкая эффективность государственного управления и регулирования экономики, неразвитость венчурного предпринимательства, высокие административные барьеры. Для реализации имеющегося значительного потенциала по формированию новой экономики в регионе необходимы развитие институциональных основ современной экономики и форсированный рост материально-технической базы экономики знаний, в том числе массовое развитие современных средств коммуникации и связи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вереникин А.О. Человеческий потенциал экономического развития. Дисс. ... на соиск. уч. степ. доктора экон. наук. М., 2005.
2. Дискун И.Е. Экономическая трансформация и социальный капитал // Проблемы прогнозирования. 2007. № 1.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. Выпуски 1997–2010 гг. // <http://hdr.undp.org/>.
4. Моргоев Б.Т. Параметрическая оптимизация асимметричности развития российского экономического пространства // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ. 2009. № 3.
5. Сурков Ф. Неустойчивое устойчивое развитие // Академия. 2006. 26 июня.
6. <http://web.worldbank.org/>.

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНСТРУМЕНТАРНЫХ СРЕДСТВ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

КОСТИН А.А.,

аспирант,

Донской государственный аграрный университет,

e-mail: first-san-sanych@rambler.ru

Раскрывается сущность и отличительные особенности понятий: инновационный потенциал региона, инновационная подсистема, инновационная экономика. Подчеркивается значительная роль фактора открытости к внешней среде в развитии инновационного потенциала региона.

Ключевые слова: инновационный потенциал; регион; инновационная подсистема; открытость; инновационная экономика.

The essence and distinctive features of the concepts is revealed: the innovative potential of the region, innovative subsystem, innovative economy. The significant role of the factor of openness to the external environment in the development of the innovation potential of the region is emphasized.

Keywords: innovative potential; region; innovative subsystem; openness; innovative economy.

Коды классификатора JEL: O31.

Проблемам наращивания инновационного потенциала регионов России в настоящее время уделяется значительное внимание. Но, несмотря на значительный интерес к ним, в большинстве российских регионов инновационная подсистема слабо развита, имеет низкую степень координации деятельности научно-академических учреждений и бизнес-структур, а также недостаточно высокий уровень НИОКР и недостаточную концентрацию внимания на академических исследованиях (как фундаментальных, так и прикладных), слабо финансируемых, преимущественно из государственного бюджета. Государственные программы, нацеленные на поддержку малых и средних предприятий, имеющих достаточно сильную мотивацию по созданию рабочих мест, не стимулируют эффект от внедрения инноваций, основанных на знаниях. В регионах имеется широкий выбор инструментов активизации перехода к экономике знаний, но эффект от его применения явно недостаточный. В то же время, изменившиеся условия развития регионов, широкая информатизация экономического пространства, информационная открытость требуют совершенствования теоретических и методических основ управления инновационной деятельностью регионов и отдельных хозяйствующих субъектов.

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в регионе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм, представляет собой его экономическую систему [2]. Основными элементами такой экономической системы являются:

- 1) социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;
- 2) организационные формы хозяйственной деятельности;
- 3) хозяйственный механизм, т.е. способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне;
- 4) конкретные экономические связи между хозяйствующими субъектами.

Авторами концепции национальных инновационных систем является большая группа западных экономистов К. Фримен, Б.-А. Лундвалл и Р. Нельсон, которые в 80–90 гг. XX в. практически одновременно, положили начало современной теории инновационной деятельности и разработали общие методологические принципы:

- 1) следование идеям Й. Шумпетера о конкуренции на основе инноваций и научных разработок в корпорациях как главных факторах экономической динамики;
- 2) признание особой роли знания в экономическом развитии;
- 3) рассмотрение институционального контекста инновационной деятельности как фактора, прямо влияющего на ее содержание и структуру.

Исходя из данной концепции, можно определить инновационную подсистему региона, как совокупность взаимодействующих институтов и субъектов в регионе, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание, воспроизводство, хранение и передачу знаний, профессиональных навыков и технических разработок, с целью обеспечения устойчивого экономического развития региона и повышения качества жизни населения путем: производства инновационной продукции, технологий и услуг; создания дополнительных рабочих мест, как в сфере науки, так и производстве товаров и услуг; увеличения поступлений в бюджеты разных уровней за счет увеличения производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения; повышения образовательного уровня населения; вывода экологически вредных производств; решения собственных экологических и социальных проблем за счет использования новейших технологий.

Основными элементами инновационной системы региона являются следующие подсистемы: генерации знаний, образования и профессиональной подготовки, производства продукции и услуг, инновационной инфраструктуры, включая финансовое обеспечение.

Главная идея концепции инновационной подсистемы региона – создание условий для оптимизации вклада науки и техники в экономическое развитие за счет внедрения рыночных принципов в эту сферу и ее реструктуризацию. Инновационная подсистема региона рассматривает сферу науки и техники как элемент рынка, производящий товар — новые знания, ориентированные на спрос.

Информационная революция сделала знания основной производительной силой.

В структуре знания можно выделить три взаимосвязанные компоненты: инфраструктуру, культуру и технологию. Применительно к инновационной подсистеме региона их можно определить следующим образом.

1) Инфраструктура знаний – отражает, с одной стороны, все бизнес-процессы, происходящие в регионе, его организационную структуру, а с другой, источники знаний, а сама структура и все бизнес-процессы должны определять организацию процессов управления знаниями. Источники знаний должны способствовать разработке карт знаний, которые помогают получать информацию о месте хранения знаний, необходимых для достижения целей региона.

2) Развитие культуры знаний позволит обеспечить региону среду, в которой происходит обмен, использование и создание новых знаний. Создание эффективной культуры знаний включает осознание важности роли человека, как носителя знаний, и создание у него мотивации к обмену знаниями.

3) Технология знаний подразумевает под собой процедуры, которые обеспечивают процесс управления формированием, обменом, использованием знаний. К основным технологиям можно отнести: корпоративные базы данных; системы документооборота; системы управления предприятием на базе ERP (*Enterprise Resource Planning*), и др.

Инновационная подсистема региона функционирует, благодаря субъектам и объектам предпринимательской деятельности, в основном предприятиям, которые, имея мощные стимулы к выживанию в конкурентной борьбе, организуют производство, стремясь к его развитию за счет инноваций: это инновационные, венчурные предприятия и наукоемкое производство. Наличие конкурентного рынка является важным условием мотивации к инновациям у фирм и компаний. Присутствуя на таком рынке и стремясь стать обладателем нового продукта или технологии, чтобы получить монопольную ренту, фирма вынуждена рисковать.

В большинстве случаев под «инновационной экономикой» понимают экономику, основанную на знаниях, информационных технологиях. При этом, рассматривают «определенный тип» экономики, в которой основным источником роста выступают производство знаний, прогресс информационных технологий, развитие сферы НИОКР, накопление человеческого капитала и т.д.

Многие отечественные и зарубежные экономисты представляют свою интерпретацию понятия «инновационная экономика», однако, общепризнанного определения данной категории пока не существует, что указывает на сложность и неоднозначность данного явления. В научной литературе используются следующие понятия, характеризующие инновационную экономику: «экономика знаний» (В.Л. Макаров), «новая экономика» (Е.Ф. Авдокушин), «ИТ-экономика» (Н. Цэдэнрагчаагийн, С.А. Филин), «информационное общество, высокотехнологичный сектор» (Лиухто К.).

Анализ различных определений понятия «инновационная экономика» позволяет выделить его основные существенные черты:

1) инновационная экономика представляет собой непрерывный процесс совершенствования, появления принципиально новых «идей, изобретений, которые формируются, накапливаются и перерастают в новые радикальные, прорывные изобретения, инновации» (Е.Ф. Авдокушин);

2) в инновационной экономике знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста (В.Л. Макаров);

3) в основе инновационной экономики лежит информация (ее производство, обработка, распространение), а также информационно-коммуникационные системы, пространство и возможности Интернет в осуществлении бизнеса. В современных условиях информация рассматривается в качестве производственного фактора наряду с природными ресурсами, капиталом и трудом.

Обобщение указанных понятий позволяет определить инновационную экономику как экономику, «основанную на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности». В инновационной экономике производства, не опирающиеся на новые знания и инновации, оказываются нежизнеспособными, поскольку не соответствуют динамично меняющимся внешним условиям. Поэтому возникает необходимость трансформации традиционных сфер материального производства под влиянием научных знаний.

Инновационный потенциал можно определить как обобщающую характеристику возможностей региональной инновационной системы [4].

Термин «потенциал» в русском словоупотреблении в расширенном толковании, может звучать следующим образом: «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели». В более узком смысле понятие «потенциал», согласно толковому словарю С.И.Ожегова, принято понимать в качестве синонима «возможностям», применительно к какой-либо сфере, «степени мощности» в каком-либо отношении.

Инновационный потенциал определяется, как способность рассматриваемого объекта реального сектора обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта, организационно-управленческих структур и корпоративной культуры.

Обобщая вышесказанное, можно дать определение понятию инновационный потенциал региона. Инновационный потенциал региона – это источники, возможности, средства создания условий для оптимизации вклада науки и техники в экономическое развитие за счет внедрения рыночных принципов.

Основу инновационной системы составляет подсистема генерации знаний, которая представляет собой совокупность организаций, выполняющих фундаментальные исследования и разработки, а также прикладные исследования.

Основными составляющими элементами инновационного потенциала региона являются научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Профессиональное, особенно высшее, образование должно быть ориентировано на кадровое обеспечение и интеллектуальное сопровождение инноваций. Производство наукоемкой продукции осуществляется как крупными корпорациями, так и малыми и средними предприятиями, работающими в сфере наукоемкого бизнеса. Основными элементами подсистемы инновационной инфраструктуры являются бизнес-инновационные, телекоммуникационные и торговые сети, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, консалтинговые фирмы, финансовые структуры и др.

Открытая, динамическая инновационная система региона характеризуется первично-фундаментальными свойствами: неаддитивностью, эмерджентностью, синергичностью, мультипликативностью, целостностью, определенным уровнем обособленности, централизованности, совместимости, обратной связи [3].

Открытость, как основной фактор развития инновационного потенциала, предусматривает определенные принципы организации инновационной подсистемы региона.

Открытость влечет за собой преобразования к лучшему (например, увеличению прозрачности, конкуренции) или худшему (например, потенциальному вторжению в региональный бизнес) состоянию экономики региона.

Как отмечает Организация экономического сотрудничества и развития, в своем докладе, степень открытости инновационной деятельности зависит от ее достижимости и доступности.

Быстро изменяющаяся среда заставляет организации использовать информационные технологии для того, чтобы [1]:

- ◆ контролировать предпочтения внешней среды;
- ◆ перевести информацию относительно внешнего предпочтения к цели;
- ◆ чтобы выровнять их структуру относительно внешнего предпочтения;
- ◆ увеличить их «органические» характеристики;
- ◆ увеличить область охвата контролем;
- ◆ увеличить емкость (пропускную способность) коммуникации;
- ◆ уменьшать размеры коммуникационных каналов, сосредотачиваясь на основных компетентностях, усиливая использование информационных технологий;
- ◆ сфокусироваться на специализации;
- ◆ активно искать межорганизационные отношения для усиления их основных компетентностей;
- ◆ уменьшать сложность и неопределенность среды, выявляя взаимозависимости с другими организациями во внешнем окружении;
- ◆ использовать больше усиленных информационных технологий, устанавливая механизмы координирования с другими фирмами.

Все более быстро изменяющаяся внешняя среда увеличивает потребность в дальнейшем продвижении информационных технологий, что ведет к увеличению турбулентности и изменчивости среды.

Таким образом, рассматривая инновационный потенциал региона, необходимо учитывать его открытость по отношению к внешней среде, адаптивность к быстро изменяющимся условиям и развитию новых информационных технологий, способствующих формированию новой модели инновационного потенциала региона в условиях информационного общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быкова А.А., Молодчик М.А. Проблемы позиционирования региона в новой экономике // Инновации. СПб., 2007.
2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
3. Цукерман В.А. Промышленная, инвестиционная и инновационная политика: Энциклопедический словарь. Апатиты: изд-во Кольского научного центра РАН, 2009.
4. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала региона // Управление общественными и экономическими системами. 2007.

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО АГРОКЛАСТЕРА В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

ТОХЧУКОВ Р.Р.,

аспирант,

Южный федеральный университет, филиал в с. Учкеек Карачаево-Черкесской Республики,

e-mail: TohchukovRus@mail.ru

В статье автор дает оценку перспективности и возможности формирования предпринимательского агрокластера в Северо-Кавказском федеральном округе. Ранжирует кластерные группы в Северо-Кавказском федеральном округе. Дается характеристика основных уровней перспективности создания и развития предпринимательского агрокластера в Северо-Кавказском федеральном округе.

Ключевые слова: предпринимательский агрокластер; кластер; коэффициент локализации; ранжирование кластерных групп; кластерные группы.

The author gives an estimate of the prospects and possibilities of forming business agroklastera in the North Caucasus federal district. Ranks the cluster groups in the North Caucasus federal district. Describes the main levels of promising the creation and development of entrepreneurial agroklastera in the North Caucasus federal district.

Keywords: the entrepreneur agroklaster; cluster, the coefficient of localization; ranging cluster groups; cluster groups.

Коды классификатора JEL: O13, O18, Q13.

Практика стран с развитой рыночной экономикой показывает, что наиболее эффективным фактором конкурентоспособного экономического развития является формирование территориально-отраслевых кластеров. Концепцией долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г. предусмотрено формирование территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, сконцентрированных в урбанизированных регионах, а также ряда новых высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях страны [3, с. 32].

Кластеры эффективнее, чем отрасли, охватывают важные связи, обеспечивая взаимодополняемость отраслей, способствуя развитию технологий, навыков и распространению информации, значимой для осуществления бизнеса. Для стратегического управления предприятиями эти связи оказываются основополагающими в конкурентной борьбе, в определении направлений развития бизнеса, внедрения инноваций, в повышении производительности труда, сокращении производственных затрат [2, с. 75].

В настоящее время экспертами описаны семь основных принципов построения кластеров (во многих случаях встречающихся в комбинациях), из которых состоят кластеры [5, с. 57]. К ним относятся:

1. Географический: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический);
2. Горизонтальный: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мегакластеров в экономике Нидерландов);
3. Вертикальный: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса (аналогично понятиям систем ценностей, сетей поставщиков). В этом вертикальном аспекте важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным воплощением инновационной деятельности в рамках кластера;
4. Латеральный: разные секторы, которые могут иметь общие возможности и способны обеспечивать экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, формирующийся сейчас мультимедийный кластер);
5. Технологический: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);
6. Фокусный: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра-фирмы, разветвленной семьи предприятий, НИИ или учебного заведения;

7. Качество предпринимательской сети: здесь существен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом им удастся делать это так хорошо. Сеть — это далеко не всегда идиллическое собрание фирм, где автоматически стимулируется всяческое обновление. Бывает, что в сетях, напротив, подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекалывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении. В последнем случае сети не оказываются ни стабильными, ни стимулирующими.

Распространенные методы оценки перспективности кластеров в экономике региона можно разделить по источникам информации на две большие группы:

- основанные на анализе официальной государственной статистики;
- основанные на анализе косвенной информации и экспертных оценках.

У каждого из методов существуют свои преимущества и недостатки. Преимущества методов, основанных на анализе статистики:

- Доступность данных по всем видам деятельности и по всем регионам.
- Относительная объективность данных и однозначность интерпретации результатов.
- Сопоставимость во времени и пространстве.
- Возможность верификации.

У метода, основанного на анализе статистики, есть недостатки, которые касаются, прежде всего, наличия и адекватности статистических данных. Также статистическая информация, по своему определению, носит агрегированный, усредненный характер. Таким образом, методы, основанные на анализе статистики, позволяют достаточно уверенно говорить об основных направлениях для развития кластеров в регионе.

Методы, основанные на анализе косвенной информации и экспертных оценках, позволяют более обстоятельно и точно определить кластеры в регионе. Вместе с тем, возникают проблемы с объективностью используемых данных, верификацией полученных результатов и масштабированием исследований. Последний пункт означает, что выявленный и описанный на основе уникальной информации и экспертных оценок кластер может с большими ограничениями сравниваться с другими кластерами данного региона, кластерами других регионов и стран, что может привести к недостаточно объективным решениям. Дело в том, что недостаточно просто выявить «кластеры» в каком-то одном регионе. Необходимо понимать свое конкурентное окружение, то есть определить «кластеры» в других регионах на основе единой методологии. Только в этом случае, возможно, адекватно оценить слабые и сильные стороны региональных «кластеров».

В этой связи представляется целесообразным при проведении исследований совмещать методы, основанные на анализе этих двух источников информации:

1. Проведение исследования по выявлению основных направлений для развития кластеров в субъекте РФ.
2. Детальное исследование основных направлений для развития кластеров с целью выявления и описания групп взаимосвязанных предприятий (потенциальных или реальных кластеров).

Очевидно, что совмещение данных методов идентификации кластеров именно в этом порядке является логичным и плодотворным.

Так как кластерные группы представляют собой статистические группировки, то фактически в каждом регионе все кластерные группы будут иметь свое присутствие (выраженное определенным значением численности занятых, пусть и небольшим). Очевидно, что не все кластерные группы в регионе одинаково сигнализируют о наличии хозяйственных агломераций. Более того, сравнительно низкие значения численности занятых позволяют говорить об отсутствии в регионе хозяйственных агломераций в рассматриваемых кластерных группах.

Таким образом, в рамках данной методологии именно значимые кластерные группы (а не кластерные группы вообще) представляют собой основные направления для развития кластеров в регионе. В связи с этим, следующей задачей является определение значимых для региона кластерных групп.

Система оценки значимости формирования кластерных групп в регионе, разработанная М. Портером, состоит из ряда последовательных шагов [6, с. 549]. Прежде всего, следует отметить, что в основе определения кластерных групп лежит модель распределения отраслевой занятости по территории всей страны. Важной особенностью данной группы методов является приоритет статистики занятости. Это связано с тем, что прибыль или выручка могут фиксироваться (как правило, крупными компаниями) не там, где она реально была получена. В дополнение к этому, прибыль зачастую достаточно плохо отражает реальные масштабы хозяйственной деятельности.

В качестве показателя значимости М. Портер предпочитает использовать «Коэффициент локализации». «Коэффициент локализации» рассчитывается по следующей формуле:

$$LQ = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g} / \frac{Emp_i}{Emp} = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g} \cdot \frac{Emp}{Emp_i}, \text{ где} \quad (1)$$

LQ — «Коэффициент локализации»;

Emp_{ig} — количество занятых в отрасли i в регионе g ;

Emp_i — количество занятых в отрасли i ;

Emp_g — общее количество занятых в регионе g ;

Emp — общее количество занятых.

Если «Коэффициент локализации» больше единицы, то данная отрасль превалирует в экономике региона (по сравнению с отраслевой структурой страны). Кластерные группы, «Коэффициент локализации» которых больше 1¹⁶, являются значимыми. Данные по расчету «Коэффициента локализации» для кластерных групп в СКФО представлены ниже на рисунке 1.



Рис. 1 — Ранжирование кластерных групп в СКФО по коэффициенту локализации

Содержание исследуемых кластерных групп было сформировано нами с учетом следующих положений:

- Всего было выделено 38 кластерных групп в полном соответствии с Европейской Кластерной Обсерваторией. При этом наполнение этих групп видами деятельности происходило по аналогии с группами М.Портера [6, с. 549]
- Использовались общие принципы формирования кластерных групп М. Портером. В первую очередь, были определены торгуемые виды деятельности для России, из которых была исключена группа видов деятельности, связанных с добычей природных ресурсов;
- Использована косвенная (экспертная) информация о возможном содержании кластерных групп;
- В некоторых спорных случаях использовались данные по уровню тяготения (локализации) видов деятельности к той или иной кластерной группе (на основе подробной статистики по видам деятельности по всем субъектам РФ);
- Учитывался вариант определения содержания кластерных групп, выполненный в рамках проекта «Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике»[1].
- Учитывался вариант классификации кластерных групп разработанный в рамках проекта «Выявление основных направлений для развития кластеров в субъектах РФ»[4, с. 17].

Перечень используемых кластерных групп в ранжирование кластерных групп в СКФО по коэффициенту локализации представлены в табл. 1.

Таблица 1

Классификация кластерных групп

№	Название кластерной группы	Характеристика кластерной группы	Состав кластерной группы	
1	Промышленные	Массовое производство стандартизированной продукции; производство «полуфабрикатов» или оборудования для других отраслей	1	Металлургия
			2	Строительство крупных инженерных сооружений
			3	Тяжелое машиностроение
			4	Нефтегазовая промышленность
			5	Текстильная промышленность
			6	Производство полимерной продукции: пластик и резина
			7	Транспорт и логистика
			8	Сельское хозяйство
			9	Автомобильная промышленность
			10	Строительный инвентарь и комплектующие
			11	Химическая промышленность
			12	Строительные материалы
			13	Рыболовство и рыбоводство
			14	Лесоматериалы
			15	Табак
			16	Производство и передача электроэнергии
			17	Технологическое оборудование и обеспечение технологических процессов

Окончание табл. 1

№	Название кластерной группы	Характеристика кластерной группы	Состав кластерной группы	
2	Креативные	Мелкосерийное и единичное производство продукции с высокой ролью дизайна; ориентированное на конечного потребителя; сектор услуг	18	Мебель
			19	Ювелирная промышленность
			20	Производство кож и меха
			21	Одежда
			22	Спортивные товары и товары для детей
			23	Производство обуви
			24	Туризм и гостеприимство
			25	Торговля
			26	Деловые услуги
			27	Индустрия развлечений
			28	Финансовые услуги
			29	Издательская деятельность и полиграфия
			30	Пищевая промышленность
3	Высокотехнологичные	Высокотехнологичные кластерные группы, а также деятельность, сопутствующая и/или содействующая высокотехнологичным видам деятельности	31	Информационные технологии
			32	Осветительные и электрические приборы
			33	Медицинская техника
			34	Аэрокосмическая промышленность
			35	Аналитические приборы
			36	Биофармацевтические препараты
			37	Коммуникационное оборудование
			38	Образовательная и научно-исследовательская деятельность

Анализ результатов ранжирования кластерных групп в СКФО по коэффициенту локализации показывает, что в числе наиболее значимых кластерных групп в СКФО находятся кластерные группы, в той или иной степени, относящиеся к основным элементам АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голованова С.В. Косвенные характеристики и структурные изменения (итоговый отчет по проекту № 09-08-0006), под руководством Голованова С.В., 2010 г. // <http://www.promcluster.ru/index.php/publications-cls.html>.
2. Горшенева О.В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. 2006. № 4. Ч. 2. С. 75–84.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года. М., 2010. С. 32–33.
4. Куценко Е.С. Проект «Выявление основных направлений для развития кластеров в субъектах РФ»: методологическая справка. М., 2009.
5. Feser, E.J. Old and New Theories of Industry Clusters, in Steiner, M. Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks. London: Pion.
6. Porter M. The Economic Performance of Regions // Regional Studies. Vol. 37.6&7, August/October 2003.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СЕВЕРНОГО КAVКАЗА

ФЕДОРОВА Н.В.,

преподаватель,

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт,
355035, Ставропольский край, г. Ставрополь, просп. Кулакова, д. 8

В статье описано использование уникальных бальнеологических ресурсов — минеральные питьевые воды, термальные воды и лечебные грязи.

Ключевые слова: ресурсы; минеральные воды; окружающая среда, геолого-разведочные работы.

This paper describes the use of unique spa resources - mineral drinking water, thermal water and mud.

Keywords: resources; mineral water; environment; geology and exploration.

Коды классификатора JEL: Q57, R58.

Практическая реализация идеи социо-эколого-экономического развития - одна из главных задач современности, и задача чрезвычайно сложная. Она предполагает коренное изменение хода мирового развития, стратегии использования и распределения ресурсов, глубокие преобразования в экономике и межгосударственных отношениях.

Достоинством стратегии социо-эколого-экономического развития явилось то, что она представила несколько основополагающих принципов, определяющих подходы к решению прикладных, практических задач. К таким принципам следует отнести следующие:

1. Региональные и локальные задачи социо-эколого-экономического развития должны быть подчинены глобальным и национальным целям предотвращения экологического кризиса и оптимизации среды обитания человека. Концепция социо-эколого-экономического развития, с перспективной реализацией, должна учитывать научно-обоснованные прогнозы последствий вмешательства человека в биосферную оболочку Земли.

2. Региональное социо-эколого-экономическое развитие включает функцию раннего предупреждения неблагоприятных экологических тенденций или предусматривает гарантии их минимизации.

Одной из основных целей социо-эколого-экономического развития является здоровая окружающая среда, которая служит средством удовлетворения основных жизненных потребностей человека.

Северо-Кавказский федеральный округ располагает уникальным сочетанием бальнеологических ресурсов - минеральными питьевыми водами, термальными водами и лечебной грязью. Здесь сосредоточено около 30% всех российских ресурсов минеральных вод, что по объемам сопоставимо с ресурсами центральных районов европейской части Российской Федерации. Также на территории расположено более 70% запасов термальных вод Российской Федерации.

На территории края разведано 32 месторождения и участков минеральных вод с утвержденными запасами 22,4 тыс. м³/сутки и Тамбуканская залежь иловой лечебной грязи, запасы составляют 1,6 млн. м³.

Основные ресурсы минеральных вод - 29 месторождений и участка сосредоточены на территории Кавказских Минеральных Вод.

Всего 27-ми недропользователям выдано 35 лицензий на право пользования недрами, из них на добычу минеральных вод - 21 лицензия, на геологическое изучение с последующей добычей - 7 лицензий и на геологическое изучение - 7 лицензий [2].

Разрешенная лицензионными соглашениями добыча минеральной воды для бальнеолечения, лечебного питья и розлива составляет 13,7 тыс. м³/сутки (24% от пролицензированных запасов).

Следует отметить, что 55% разрешенной добычи минеральной воды приходится на ОАО «Кавминкурортресурсы» (при фактической добыче в 2009 г. от разрешенного объема - 24,5%) и 24% приходится на ОАО «Минеральные Воды Ставрополя» (при фактической добыче в 2009 г. от разрешенного объема - 6%).

Запасы лечебной грязи озера Тамбукан, стоящие на государственном балансе, составляют 506,4 тыс. м³, что при сложившемся уровне добычи в 1,5 тыс. м³ в год обеспечит разработку месторождения в течение более 300 лет.

Низкий уровень добычи, использования и освоения запасов лечебных ресурсов связан с низкой востребованностью минеральных вод и лечебных грязей санаторно-курортным комплексом.

Потребность в эксплуатационных ресурсах минеральных вод в дальнейшем будет возрастать по мере расширения сети санаторно-курортных учреждений и местных бальнеолечебниц, т. е. бальнеологических учреждений, находящихся в ведении местных органов здравоохранения или отдельных крупных промышленных, сельскохозяйственных и транспортных предприятий.

Увеличение потребности в минеральных водах, определяемое развитием сети внекурортных бальнеолечебниц, оценить в настоящее время, даже весьма приближенно, не представляется возможным, поскольку это развитие централизованно не планируется. Сейчас потребности местных бальнеолечебниц растут в значительно меньшей степени по сравнению с санаторно-курортными учреждениями. В дальнейшем, по-видимому, они значительно повысятся, поскольку некурортное использование минеральных вод высокоэффективно.

Современные Кавказские Минеральные Воды – это курортно-санаторный комплекс, равному которому нет в Европе. Не только в России, но и за ее пределами, известны здравницы четырех городов-курортов – Пятигорска, Кисловодска, Ессентуков и Железноводска. Каждый из городов имеет свою «специализацию», в зависимости от источников минеральной воды, находящихся на их территории.

Такого количества целебных источников с водой разного химического состава и минерализации, расположенных на относительно небольшой территории, нет нигде в мире – более 100 эксплуатируемых источников с 30 типами воды. Аналогов целебным грязям Тамбуканского озера, используемым для грязелечения, не существует. Изучением действия природных факторов и разработкой методик их использования занимаются крупные научные, реабилитационные и клинические центры, расположенные в городах КМВ.

Около 200 санаториев, пансионатов и гостиниц круглогодично принимают отдыхающих, приезжающих за здоровьем на крупнейший бальнеологический курорт России. 10% всего санаторно-курортного обслуживания россиян осуществляется здравницами Кавказских Минеральных Вод.

Во всех городах КМВ работают предприятия пищевой и легкой промышленности, стройиндустрии. Многие из производимых в регионе товаров известны и востребованы далеко за пределами края. Например, фарфор из Кисловодска, швейные изделия из Ессентуков и Пятигорска и, конечно, продукция заводов по розливу минеральной воды. Вокруг городов-курортов расположены поселки и казачьи станицы, окруженные садами и виноградниками. Благоприятное Пятигорье – это не только целебные ключи, но и плодородная земля. На долю региона Кавказских Минеральных Вод приходится 25% всего промышленного и 10% сельскохозяйственного производства Ставропольского края [4].

Доля розничного товарооборота составляет 35% от общекраевого [1]. И это не только доход от сувенирной продукции, приобретаемой отдыхающими. На восточной окраине Пятигорска расположен самый крупный на Юге России комплекс оптовых рынков. Сюда со всей страны и из многих зарубежных стран поступают крупные партии различных товаров и затем расходятся по прилегающим к Ставрополю южным областям страны. Ведь КМВ находится на пересечении основных автомобильных и железнодорожных магистралей федерального значения в ЮФО. А в городе Минеральные Воды расположен не только крупный железнодорожный узел, но и международный аэропорт.

Каждый год курортный край – Кавказские Минеральные Воды – посещает около миллиона отдыхающих и число их постоянно растет. Города и поселки Пятигорья – региона курортов европейского уровня на Северном Кавказе – являются привлекательным местом не только для отдыха, но и для постоянного проживания. Об этом свидетельствует и то, что стоимость недвижимости на КМВ – квартир, например – приближается к стоимости жилья в Подмоскowie. Выгодным приобретением могут быть и коммерческие объекты Кавминвод.

Краевыми и местными администрациями уделяется большое внимание поддержанию уже сложившегося благоприятного экономического фона, способствующего развитию малого бизнеса. Развитию региона уделяется большое внимание не только краевых, но и федеральных властей. Разработана не просто программа, а «Доктрина развития региона Кавказских Минеральных Вод» [3]. О том, что она успешно выполняется даже в сложный экономический период можно судить по продолжению реставрационно-восстановительных работ и жилищного строительства. Ввод в действие новостроек на КМВ продолжается.

Кавказские Минеральные Воды принято называть жемчужиной российских курортов. Но регион Кавказских Минеральных Вод – это целое ожерелье, состоящее из четырех крупных жемчужин – Пятигорска, Кисловодска, Ессентуков, Железноводска – и россыпи самоцветов – поселков и казачьих станиц, прилегающих к городам-курортам. Кавказские Минеральные Воды – это крупнейший российский курорт европейского уровня, начавший новый виток своего развития... С учетом ограниченных запасов полезных ископаемых субъекты Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа, не обладают высоким потенциалом по увеличению вклада добывающей отрасли в экономику, однако разработка ряда месторождений углеводородного сырья, а также рудных полезных ископаемых является значимой для развития экономики некоторых указанных субъектов.

Доля Северо-Кавказского федерального округа в структуре разведанных запасов полезных ископаемых Российской Федерации составляет в отношении вольфрама 41 %, в отношении молибдена – 11 %, в отношении меди, свинца, цинка и титана – до 2 %, в отношении нефти – 4,8 % и в отношении газа – 2,1 %.

По запасам вольфрамовых руд лидируют Карачаево-Черкесская Республика и Кабардино-Балкарская Республика, а по запасам молибденовых руд – Кабардино-Балкарская Республика. Наиболее крупным в Северо-Кавказском федеральном округе месторождением меди является Кизил-Дере в Республике Дагестан, его доля в запасах Российской Федерации составляет 1,4 %.

Крупнейшие месторождения цинка расположены в Республике Северная Осетия – Алания (Джимидонское, Кадат-Хампалдонское, Какадур-Каникомское), в Карачаево-Черкесской Республике (Урупское, Быковское) и в Республике

Дагестан (Кизил-Дере). По количеству остаточных запасов большинство месторождений относят к мелким, так как большая часть их к настоящему времени выработана.

Все месторождения свинца Северо-Кавказского федерального округа сосредоточены в Республике Северная Осетия-Алания. Большая часть ресурсов локализована в Джимидонском рудном поле.

Несмотря на развитую инфраструктуру, Северо-Кавказский федеральный округ вносит незначительный вклад в объемы добычи углеводородного сырья в Российской Федерации. Существенными препятствиями для развития добычи углеводородов является выработанность значительной доли месторождений и сокращение разведанных запасов топливно-энергетических ресурсов.

Основные запасы нефти Северо-Кавказского федерального округа сосредоточены в Чеченской Республике. Весо-мыми для округа нефтяными месторождениями являются Старогрозненское, Горячеисточнинское (Ястребиное), Гойт-Кортвовское, Северо-Брагуновское (Чеченская Республика), Величаевско-Колдезное, Журавское, Зимне-Ставкинское -Право-бережное (Ставропольский край), Малгобек - Вознесенское - Алхазово (Республика Ингушетия).

Наиболее перспективными месторождениями титана и циркония являются Бешпагирское и Правобережное россыпные поля в Ставропольском крае общей площадью около 1700 кв. км. Титан и цирконий являются остродефи-цитными стратегическими видами сырья - ильменитовый, рутиловый и цирконовый концентраты в Российской Феде-рации не производятся и экспортируются в полном объеме. Потребность в сырье в 2–3 раза превышает потребление. Отсутствие собственного производства цирконового и титановых концентратов сдерживает развитие ряда отраслей промышленности, которые активно развиваются за рубежом.

Геолого-разведочные работы в пределах Северо-Кавказского федерального округа выполняются в соответ-ствии с долгосрочной государственной программой изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья. Объем финансирования геолого-разведочных работ в 2009 г. за счет средств федерального бюджета составлял 309 млн руб., в том числе на углеводо-родное сырье — 54,1 млн руб. и на твердые полезные ископаемые — 254,9 млн руб. [5].

На 2010 год предусмотрены геолого-разведочные работы (титан, цирконий, рудное золото, неметаллы) для сни-жения депрессивных тенденций в экономике, а также для обеспечения сырьем (стройматериалами) строительных объектов XXII Олимпийских зимних игр в г. Сочи.

Водоресурсный потенциал Северо-Кавказского федерального округа полностью обеспечивает потребность населения и отраслей экономики в водных ресурсах. Здесь расположены самые разнообразные водные ресурсы - Каспийское море, Ку-банское водохранилище, озеро Довсун в Ставропольском крае, Голубые озера и Чегемские водопады в Кабардино-Балкарской Республике, а также реки Кубань, Терек, Баксан, Зеленчук, Сулак, Большая Лаба, Ардон, Фиагдон, Сунжа и др. Наличие разноо-бразных видов поверхностных вод, в том числе горных рек, с большими уклонами позволяет развивать не только различные виды туризма (оздоровительный, рекреационный, спортивный, экологический, рыболовный, пляжный), но и гидроэнерге-тику. Реки Кубань, Терек, Сулак и Сунжа являются главными водными магистралями. Бассейн р. Кубань характеризуется напряженным водохозяйственным балансом с дефицитами воды даже в среднезасушливые годы, вызывающим проблемы в коммунальном, промышленном и сельскохозяйственном водоснабжении. В зоне риска паводковых затоплений и опасных русловых процессов находятся сотни населенных пунктов и более 600 тыс. гектаров сельскохозяйственных угодий.

В бассейне р. Терек основными проблемами являются наводнения, при отсутствии регулирующих емкостей во-дохранилищ, и неудовлетворительное состояние защитных гидротехнических сооружений, а также загрязнение во-дных объектов нефтепродуктами и сточными водами. Развитие эрозионных процессов наблюдается в долинах рек Кубань, Терек и Черек, а также по притокам рек Андийское Койсу, Аварское Койсу и Самур.

На территории Республики Северная Осетия - Алания процессы речной эрозии достигают значительных мас-штабов в весенний период при прохождении селевых паводков и сходе снежных лавин. В Ставропольском крае такие процессы в пределах особо охраняемого эколого-курортного района (Кавказские Минеральные Воды) проявляются в размыве незащищенных берегов и земляных дамб, основной причиной которого является усиление паводков, свя-занных с интенсификацией таяния ледников в их истоках.

В Северо-Кавказском федеральном округе насчитывается более 300 водохранилищ, в основном сезонного или суточного регулирования. Зарегулированный сток используется главным образом для орошения сельскохозяй-ственных угодий и рыборазведения.

Наибольшее развитие регулирование стока получило в Ставропольском крае, где эксплуатируется около 100 водо-хранилищ суммарной полезной емкостью 2,15 куб. км [6]. Многие наливные водохранилища расположены на каналах перераспределения стока - это Сенгилеевское водохранилище, работающее на воде р. Кубань, поступающей по Не-винномысскому каналу, Кубанское водохранилище, расположенное на Большом Ставропольском канале, перераспре-деляющем воду р. Кубань в безводные районы бассейна Каспийского моря, и Егорлыкское водохранилище, частично работающее на воде Кубани и регулирующее сток р. Егорлык. Остальные водохранилища более мелкие и предназна-чены для ирригации, водоснабжения, рыборазведения и энергетики.

Чограйское водохранилище, расположенное на границе Республики Калмыкия и Ставропольского края, предна-значено для аккумулирования воды, орошения, обводнения, питьевого водоснабжения и рыборазведения. За период эксплуатации водохранилища качество воды в нем ухудшилось ввиду неблагоприятного гидрологического режима, при котором устойчиво растет минерализация воды.

Большой Ставропольский канал является каналом комплексного назначения, осуществляющим забор воды из р. Кубань и обеспечивающим 4 гидроэлектростанции и группу городов Кавказских Минеральных Вод. Также на тер-

ритории Ставропольского края действуют Невинномысский канал, который забирает воду из р. Кубань, и Терско-Кумский канал, источником питания которого является р. Терек.

Территории Кабардино-Балкарской Республики, Чеченской Республики и Республики Ингушетия расположены в верхнем и среднем течении р. Терек. Зарегулированность стока здесь очень невысока - полезная емкость водохранилищ составляет 12 млн куб. м. В основном это небольшие водохранилища, предназначенные для орошения земель.

Зарегулированность стока на территории Республики Дагестан также невелика - суммарный полезный объем 11 водохранилищ составляет 1,44 куб. м, причем значительная его доля приходится на водохранилище Чиркейской гидроэлектростанции, расположенной на р. Сулак. Остальные водохранилища используются для целей энергетики, водоснабжения или ирригации и в основном тоже находятся в бассейне р. Сулак.

На территории Карачаево-Черкесской Республики расположены Кубанское и Усть-Джегутинское водохранилища, предназначенные для рыборазведения, мелиоративных мероприятий и других нужд. Существует 3 крупных водохозяйственных системы - Большой Ставропольский канал, Зеленчукская гидроэлектростанция и регулирующее водохранилище на р. Эшкакон.

Большинство гидротехнических сооружений, расположенных в Северо-Кавказском федеральном округе, имеют высокую степень износа и требуют капитального ремонта и замены оборудования, а также частичной или полной реконструкции основных сооружений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панасенко С.В., Новикова Э.А. Стратегический анализ социально-экономического развития Александровского района Ставропольского края // http://abiturient.ncstu.ru/Science/articles/econom/2009_09/09.pdf/file_download.
2. Природные ресурсы и природопользование // <http://mpr.stavkrai.ru/natres/minerals/info>.
3. Развитие кавказских минеральных вод (КМВ) как курорта международного значения // <http://www.rae.ru/forum2011/21/2052>.
4. Ставропольский Край // http://www.smsr-senclub.ru/region/index.php?ELEMENT_ID=2136.
5. Ставский А.П., Войтенко В.Н. Перспективы развития геолого-разведочных работ в России // <http://www.geoinform.ru/?an=stavski0176ru>.
6. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года // <http://docs.cntd.ru/document/902238361>.

ОСОБЕННОСТИ ПРОТИВОРЕЧИЙ В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ РЕГИОНА И ТЕХНОЛОГИИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

ХАУСТОВ А.В.,

старший преподаватель,

Филиал Белгородского государственного технологического

университета им. В.Г. Шухова, г. Новороссийск,

e-mail: avhaustov@gmail.com

В работе исследуются особенности противоречий в социально-трудовой сфере региона и предложены технологии их разрешения через совершенствование модели институционального обеспечения регионального рынка труда.

Ключевые слова: социально-трудовая сфера; противоречия; регион, модели, технологии, факторы; институционализм.

We study the features of the contradictions in the social sphere of the region and the proposed technology for their permits through the improvement of institutional model for regional labor market.

Keywords: social and labor sphere; contradictions; region, models, technology factors, institutional-ism.

Коды классификатора JEL: R23.

В посткризисных условиях на рынке труда РФ сохраняется широкий спектр противоречий между реальными социальными практиками и правовыми нормами регулирования социально-трудовых отношений. Неадекватность трудового законодательства, а также процессы накопления капитала и формирования частной собственности привели к появлению альтернативной трудовому законодательству системы неформальных норм и правил, более выгодной работодателям и работникам. Ключевую роль во взаимодействии субъектов рынка труда стали играть именно неформальные институты. При этом рассогласование формальных и неформальных норм реализации прав работника и защиты его интересов достигло весьма значительных масштабов, что нашло отражение в институциональных исследованиях российского рынка труда [8, 10]. Современная институциональная модель российского рынка труда, по нашему мнению, характеризуется следующими особенностями социально-трудовых противоречий:

- ❖ неопределенностью границы между формальным и неформальным рынками труда в РФ;
- ❖ существованием внушительной доли неформального сектора рынка труда в РФ, который с институциональной точки зрения представляет собой систему взаимоотношений работников и работодателей, формирующуюся на базе неформальных соглашений об обмене обязательствами;
- ❖ отсутствием идентичности нормативной и действительной модели взаимоотношений работника и работодателя;
- ❖ некорректностью и неэффективностью институционального обеспечения взаимоотношений на национальном рынке труда.

Противоречивость формальных и неформальных норм на национальном рынке труда России формирует у работодателя и работника альтернативные модели поведения. В зависимости от конъюнктуры конкретного рынка труда, масштабов и традиций предприятий и технологий давления со стороны власти трудовое законодательство работодателем соблюдается либо полностью, либо частично, что происходит и за счет широкого распространения неформальной занятости, и в результате распространения неформальных практик в сфере формальной занятости населения [9]. При этом структура институционального обеспечения рынка труда РФ, по нашему мнению, выглядит следующим образом (рис.1).

На национальном рынке труда формальные институты представлены в виде законодательства о труде, законодательно-нормативных актов, регулирующих права и обязанности работников и работодателей и устанавливающих процедуры их взаимоотношений (социальное и налоговое законодательство, Гражданский кодекс, Гражданско-процессуальный кодекс и т.п.). Для экономики РФ это означает, что Трудовой кодекс регулирует лишь сегмент нормативно-правового пространства рынка труда, который может быть существенным образом откорректирован правовыми нормами, обусловливаемыми другими отраслями права. Соблюдение договорных обязательств между работодателем и работником возможно урегулировать не только Трудовым, но и Гражданским кодексом, который позволяет работодателю минимизировать объем обязательств перед наемным работником. Судебная защита прав трудящихся регламентируется Гражданско-процессуальным кодексом [7].

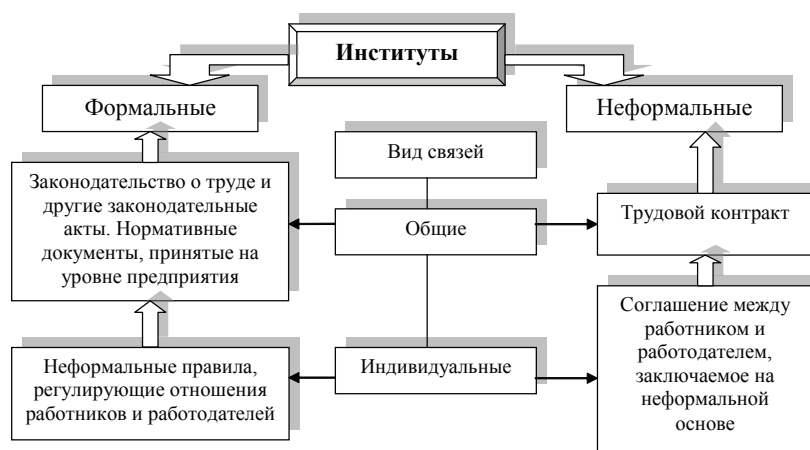


Рис. 1. Структура институционального обеспечения рынка труда РФ

Совместно с законодательным обеспечением, к формальным институтам рынка труда относятся нормативные акты, формализованные на уровне предприятий, структурирующие взаимоотношения работодателей и работников на локальном уровне. Характер таких взаимоотношений определяется переговорными позициями наемных работников. К игнорируемому рынком труда РФ вопросам относятся вопросы текущего состояния дел и стратегии развития предприятия, принципы формирования заработной платы и штрафных санкций для нарушителей трудовой дисциплины. Информация, предоставляемая работнику, неоправданно минимизирована. Коллективные договоры стандартизированы, а установленные нормы не отличаются от содержания Трудового кодекса. Полностью утрачены механизмы участия работников в управлении предприятием [5, 7].

Формальным институтом на локальном уровне, структурирующим трудовые отношения работодателя и работника, выступает трудовой контракт. В ПРС ключевая функция трудового контракта состоит в стабилизации и повышении эффективности трудовых взаимоотношений. Реалии современной российской экономики определили заключение трудового договора как формальную фиксацию согласия наемного работника с условиями работодателя о его занятости [2].

Заключаемое между работником и работодателем неформальное соглашение – это взаимовыгодный обмен обязательствами. Неформальный найм представляет устную форму договоренности о предоставлении работнику рабочего места с систематической неформальной денежной компенсацией. В рамках такой модели работник приобретает как занятость, так и возможность получать более высокую заработную плату за счет экономии работодателем средств единого социального налога и экономии работником средств подоходного налога. Неформальному соглашению может сопутствовать и формальный найм. Элементом аналогичного соглашения может выступать отказ работника от определенных социальных гарантий или договоренность о ненормативном рабочем дне. Обусловленный интерес к неформальным договоренностям с работодателями формируется на базе неконкурентного доступа к рабочему месту и перспектив по организации трудовой карьеры наемного работника.

Распространенным соглашением сторон трудовых отношений все чаще выступает уклонение от налогообложения заработной платы и согласие персонала предприятия на частичное исполнение работодателем Трудового кодекса.

Особенностью социально-трудовых противоречий служит игнорирование несоответствия законодательства современным условиям труда. Ранее субъекты хозяйствования способствовали распространению системы неформальных норм регулирования трудовых отношений, то сегодня отказ от реализации мер об установлении минимальной заработной платы не ниже размера прожиточного минимума трудоспособного населения, свидетельствует о том, что игнорируются нормы Трудового Кодекса РФ. Минимальный размер заработной платы в практике ПРС устанавливается на основе прожиточного минимума. В России темпы роста минимальной заработной платы отстают от темпов роста потребительских цен. Минимальная заработная плата в РФ за 20 лет в реальном выражении существенно сократилась и перестала выполнять функцию норматива при формировании реальных пропорций в сфере оплаты труда (табл. 1).

Таблица 1

Динамика уровня минимальной заработной платы в РФ

Показатели	Годы					
	1991	1995	1998	2002	2006	2009
Минимальная заработная плата, (в месяц; р.; до 1998 г. – тыс. р.)	0,2	42,5	83,49	450	1100	4330
В % к величине прожиточного минимума	—	76,4	15,5	24,9	32,1	83,3
В % к начисленной заработной плате	36,5	9,6	7,9	10,3	10,3	25,1
В % к 1991 г. с поправкой на индекс потребительских цен	100	17	16	16	19	24

Приведенные данные свидетельствуют о том, что, оставаясь на достаточно низком уровне, минимальная заработная плата как институт не работает. Правоммерно трансформировать минимальную заработную плату из формально-статистического показателя в инструмент реального воздействия на процессы посткризисной модернизации. Рост минимальной заработной платы означает и снижение уровня дифференциации доходов, и создание стимулов к труду, и повышение экономической эффективности. Минимальная зарплата на уровне прожиточного минимума превращается в ключевой инструмент социальной стабильности в регионе. По нашему мнению, необходим переход от минимальной оплаты труда к минимальной оплате одного часа труда, как это осуществляется в большинстве ПРС, так как регулирование минимальной почасовой оплаты труда способствует более точному учету рабочего времени. На мезоуровне этот показатель выступает инструментом борьбы с бедностью и повышения качества жизни трудящихся, обуславливает увеличение покупательной способности населения, стимулирует рост качества рабочей силы. На уровне предприятия этот показатель способствует нивелированию конкуренции между работниками.

В посткризисных условиях инициатива в разрешении социально-трудовых противоречий в ряде регионов РФ принадлежит региональным органам власти. Если на макроуровне с начала 90-х гг. XX столетия наблюдалась тенденция снижения роли государства в гарантировании реализации прав работников, то на мезоуровне формируется вектор регулирования рынка труда со стороны региональных властей. Формализованы инновационные институты, осуществляющие защиту прав трудящихся и призванные заполнить нишу, образовавшуюся в силу неэффективности Трудового Кодекса. Департаментом труда и занятости населения Краснодарского края 22 декабря 2010 г. в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2009 г. № 1011 «О предоставлении в 2011 г. субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации», разработан проект ведомственной целевой программы «Реализация дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Краснодарского края на 2011 год». Общий объем финансирования проекта программы составляет 150,1 млн руб. Численность участников программы составит не менее 4,2 тыс. человек. С начала года консультации специалистов службы занятости населения по телефонам «горячей линии» получили 3,8 тыс. человек. Мобильные центры занятости населения выполнили 240 рабочих поездок по краю, услуги предоставлены 7,2 тыс. гражданам.

Аккумуляция противоречий в социально-трудовой сфере привело к тому, что между действительной и нормативной моделями рынка труда сформировалось существенное разногласие, выражающееся в отсутствии корреспондирования нормативной и реальной роли государства в социально-трудовой сфере. Значение института государственного регулирования отношений работника и работодателя весьма велико. Тем не менее, институт функционирует не на федеральном, а на региональном уровне и представлен системой формальных и неформальных правил, действующих в конкретном регионе, в реальных практиках взаимодействия власти, населения и бизнеса. Развитие институционального обеспечения регулирования рынка труда на мезоуровне объясняется значимостью вопросов занятости населения, роста заработной платы, объема налоговых поступлений в региональный бюджет и в социальные фонды. В условиях, когда на федеральном уровне политика занятости и доходов оказалась подчиненной сначала решению задач приватизации, а потом – достижению финансовой стабилизации, на региональные органы власти возложена ответственность за социальные последствия складывающейся на рынке труда ситуации. Нам представляется эффективным – прямое воздействие региональных властей на крупные компании-резиденты для сохранения уровня занятости и оплаты труда работников.

Вместе с тем отметим, что влияние региональной власти на бизнес-сообщество имеет несколько векторов направленности:

- установление норм оплаты труда;
- требование гарантий по сохранению рабочих мест;
- законодательное принуждение к закупке местных товаров и услуг;
- утверждение инвестиционных программ, ориентированных на организацию новых рабочих мест;
- ужесточение требований к охране труда.

На практике используются разные способы достижения поставленных региональной властью целей в сфере занятости. Выделим технологии реализации целей в сфере занятости населения, применяемые администрацией Краснодарского края как инвестиционно привлекательного региона:

- ◆ вхождение в экономику территориального образования на основе принятия обязательств по социальным гарантиям, созданию новых рабочих мест, соблюдению уровня оплаты труда и т.д.;
- ◆ заключение договоров между крупными компаниями и администрацией Краснодарского края по социально-экономическому сотрудничеству, устанавливающих объемы социальных расходов, а также норм оплаты труда;
- ◆ декларирование в коллективных договорах компаний норм обязательного страхования и т.д.

На этапе либерализации трудового законодательства и ухода федерального правительства от активного регулирования социально-трудовых отношений деятельность региональных органов власти способствует разрешению социально-трудовых противоречий посредством укрепления переговорных позиций работников. На стороне последних оказывается формально провозглашаемая позиция и реальные действия региональной власти, направленные на изменение кодекса поведения работодателей на региональном рынке труда, что инициирует развитие института социального партнерства.

Особо отметим координирующую роль администрации Краснодарского края в деятельности инспекции по труду, службы занятости, профсоюзов и соответствующих подразделений органов управления. Координация их деятельности способствует повышению эффективности организаций, призванных обеспечить выполнение трудового законодательства. Формирование современной институциональной модели социально-трудовых отношений в РФ проходило постепенно. На рынке труда Краснодарского края реализуется модель взаимодействия субъектов защиты прав и интересов трудящихся, формируется взаимодействие краевой администрации, государственной инспекции труда по Краснодарскому краю и правоохранительных органов, учреждаются неформальные нормы взаимодействия субъектов инфорсmenta, в соответствии с которыми администрация Краснодарского края выступает организатором защиты прав и интересов наемных работников. За январь-март 2011 г. в службу занятости населения обратились за содействием в поиске подходящей работы 45,2 тыс. граждан, за профессиональной ориентацией – 56,4 тыс. граждан, за информацией о положении на рынке труда – 82,0 тыс. человек и 9,1 тыс. работодателей. С начала 2011 г. при содействии службы занятости трудоустроены 17,6 тыс. граждан (в сравнении с аналогичным периодом прошлого года – рост на 8,5%), в общественных работах приняли участие 4182 человека. Трудоустроены на временные рабочие места с материальной поддержкой за счет субвенций из федерального бюджета 351 человек, испытывающий трудности в поиске работы; 2218 несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет; 57 безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые. В программах социальной адаптации («Клубы ищущих работу», «Новый старт») приняли участие 3,1 тыс. безработных граждан. Проведена 231 ярмарка вакансий, число участников – 21,8 тыс. человек.

В 2004 г. в Краснодарском крае была учреждена региональная комиссия по координации политики оплаты труда на предприятиях и в организациях края, выступившая альтернативным гарантом прав и интересов наемных работников. В состав региональной комиссии входят представители органов власти, налоговых и правоохранительных органов, руководители профсоюзов и союза работодателей Кубани. Первый круг проблем – это разработка комиссией комплекса мероприятий по повышению оплаты труда, своевременности выплат страховых взносов во внебюджетные фонды устранения «теневых» форм выплат заработной платы. Другой круг проблем, реализуемых комиссией, – это запрет официальных выплат заработной платы ниже уровня прожиточного минимума, т.е. соблюдение нормы Трудового Кодекса РФ о минимальной заработной плате не ниже прожиточного минимума, которая на федеральном уровне не была поддержана соответствующими нормативными актами. В ПРС государственное регулирование ограничено институтом минимального размера оплаты труда, ниже которого предприниматели не имеют права оплачивать труд наемного работника. Минимальный размер заработной платы устанавливается на основе прожиточного минимума.

Мы согласны с мнением Г.Г. Вукович, что значительную роль в решении проблем правоприменения трудового контракта играют средства массовой информации. Корпорирование усилий институтов, регулирующих трудовые отношения, доказывает, что работодатели изменяют свою мотивацию в условиях четкой позиции региональной власти по проблемам занятости. Постепенно формируется модель, в рамках которой работодатели гарантируют выполнение обязательств по установлению официальной заработной платы не ниже прожиточного минимума, а администрация Краснодарского края ограничивает прессинг на работодателей, минимизируя издержки достижения санации на рынке труда Кубани [4].

Вмешательство региональных органов власти во взаимоотношения работодателя и работников способствует решению наиболее острых проблем рынка труда. В условиях трансформации прежних формальных норм, действующих на рынке труда, их дефицит заполнился неформальными нормами, установившимися в условиях планового ведения экономики, и постепенно возникающими новыми неформальными нормами. Из административной модели заимствованы прямые апелляции работника к власти и вмешательство власти во взаимодействие работника и работодателя. Формируются новые институты (соглашения социального партнерства; соглашения о социально-экономическом сотрудничестве региональной власти и крупных компаний; комиссии по контролю оплаты труда в регионе), что оказывает существенное влияние на конфигурацию формальных и неформальных норм регулирования трудовых отношений. Формальные нормы встраиваются в существующую практику, что в современной литературе по экономике труда трактуется как деформализация правил, означающая трансформацию институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения [6].

В посткризисных условиях противоречия в социально-трудовой сфере имеют характерные проявления, причем объем гарантий, предоставляемых наемному работнику трудовым законодательством, перестает иметь существенное значение в процессе заключения трудового контракта. Заключаемые контракты найма распадаются на две составляющие: формальную и неформальную. Формально регистрируемые условия занятости отличаются от реальных, поэтому в конкретном договоре найма на неформальной основе устанавливается определенный объем прав. Соблюдение трудового законодательства становится одним из пунктов соглашения, заключаемого между работниками и работодателями.

Отметим, что деформализация правил на рынке труда состоит в появлении, наряду с предусмотренными законодательством, особых гарантов прав работников. Такими гарантами на современном рынке труда России выступают органы власти, политики, чиновники, организации, создаваемые властью, но не предусмотренные законодательством. Эти альтернативные субъекты-гаранты прав наемных работников, стабилизируя институциональную среду взаимодействия работников и работодателей, вмешиваются в структуру трудового контракта.

Вместе с тем институциональными инновациями выступают значительное замедление процессов становления рынка труда РФ и упрочения его формальных институтов. Деятельность предусмотренных законодательством субъектов защиты прав наемного работника оказывается неэффективной не только по причине просчетов законодательства, но и вследствие низкого спроса на их услуги со стороны самих работников, обусловленного сложившимися неформальными практиками взаимодействия с работодателем.

Неформальные механизмы принуждения к соблюдению прав наемных работников, созданные на региональном уровне, противодействуют либерализации трудовых отношений. Апелляция к власти становится эффективным методом защиты работниками своих интересов, что сдерживает работу формального механизма защиты прав работников, стимулируя ее через координирующую роль региональной власти.

Таким образом, на федеральном уровне устанавливаются единые формальные «правила игры» без механизмов принуждения. На региональном уровне формируются особые институциональные модели рынка труда, отличающиеся практикой применения формальных норм и неформальными способами взаимодействия работодателей, наемных работников и органов власти. В каждом регионе формируется особый состав субъектов, выступающих гарантами реализации трудового контракта.

В посткризисных условиях модель российского рынка труда складывается в результате идущего на микроуровне институционального отбора норм и правил взаимодействия работников и работодателей. В силу разнообразия существующих на микроуровне условий и различий в активности региональных органов власти, формируется весьма разнородная картина реальных социальных практик взаимодействия работников и работодателей, составляющих специализированные региональные модели рынка труда. Это обеспечивает сохранение эластичности рынка труда РФ, сформировавшейся в предшествующий период его развития [3].

Считаем, что тенденция расхождения нормативной и действительной моделей рынка труда на региональном уровне сохранится, чему будут способствовать следующие факторы:

- ❖ отсутствие у федеральной власти институционального обеспечения экономики РФ в целом и рынка труда, в частности;
- ❖ сохранение дисбаланса между формальными социально-трудовыми нормами и механизмами их реализации;
- ❖ создание региональными властями возможности при мизерных издержках давления на работодателей добиваться заключения конвенций о минимально приемлемом для данного региона уровне обеспечения интересов и прав наемного работника.

Итак, совершенствование модели институционального обеспечения эффективизации разрешения социально-трудовых противоречий в условиях посткризисной модернизации базируется на кардинальной трансформации институциональной структуры системы трудовых отношений. В экономике России превалировали нерыночные характеристики, соответственно экономика строилась на нерыночных институтах, обеспечивавших фундамент нерыночного развития и функционирования рынка труда. Становление рыночной экономики требует формирования и укоренения в социально-экономической системе рыночных институтов, которые обеспечивали бы условия для осуществления экономических процессов рыночного типа. Однако подобные институты в экономике РФ на начало рыночного реформирования отсутствовали. Импортные модели институционального обеспечения происходило чрезвычайно болезненно, при том, что импортированные институты не учитывали особенностей российского социума. Таким образом, основным социально-трудовым противоречием, по нашему мнению, выступает противоречие между нерыночными и инновационными институтами. В процессе формирования рыночных институтов не был соблюден принцип их комплементарности с традиционными институтами в рамках единой социальной системы, что впоследствии аккумулировало негативные характеристики социально-трудовых отношений. Разрешение данного противоречия видится в комплексном, системном моделировании институционального обеспечения регионального рынка труда, заключающемся в сохранении традиционных институтов системы, выступающих носителями стабильности, и привнесении в систему инновационных рыночных институтов – носителей модернизма. При этом необходимо постоянно проводить мониторинг комплементарности институтов модели и вносить необходимые институциональные коррективы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобков В. Уменьшение бедности: к разработке Национальной программы // Человек и труд. 2005. № 8. С. 61–63.
2. Большаков С. Профсоюзное движение в индустриально развитых странах: новые тенденции // Человек и труд. 2009. № 7. С. 42–45.
3. Вукович Г.Г. Проблемы занятости трудовых ресурсов в зонах рекреационной направленности // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 6. С. 298–299.
4. Вукович Г.Г. Теоретико-методологический анализ кадровой политики экономических систем // Человек и труд. 2009. № 8. С. 71–72.
5. Гудель В. Трудовой договор и контрактная система найма: как избежать дискриминации работников // Человек и труд. 2007. № 9. С. 36–37.
6. Кижеватова В. Институциональный подход к регулированию социально-трудового потенциала российского общества // Человек и труд. 2008. № 6. С. 47–49.
7. Комментарии официальных органов к Трудовому кодексу Российской Федерации / сост. А.В. Верховцев. 6-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2005. (Библиотека журнала «Трудовое право Российской Федерации»; вып. 03(118)).
8. Коршунов Ю.Н. Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации. (Серия «Комментарии к кодексам и законам»). М.: Экзамен, 2005.
9. Кубишин Е. Неформальная занятость: сущность, структура // Человек и труд. 2009. № 12. С. 59–60.
10. Охрана труда: практика управления и организации / сост. Л.П. Шариков. (Библиотека журнала «Справочник специалиста по охране труда»; вып. 1). М.: МЦФЭР, 2005.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ

АЙВАЗОВ А.Л.,

аспирант,

Северо-кавказский институт бизнеса, инженерных и информационных технологий,

e-mail: 05470@mail.ru

В статье рассматриваются основные пути совершенствования финансирования рынка медицинских услуг в Краснодарском крае. Показана актуальность вопроса эффективной организации финансирования здравоохранения, особенности процессов реформирования системы здравоохранения. Обозначены основные экономические проблемы финансирования здравоохранения Краснодарского края. Говорится о необходимости оптимального разделения финансовых рисков между страховщиками и государством в сфере деятельности системы здравоохранения.

Ключевые слова: рынок; медицинские услуги; система здравоохранения; реформирование; финансирование; экономические проблемы; финансовый риск; конкурентноспособность.

The article considers the main ways of financing medical service's market perfection in Krasnodar region. Author describes actuality of effective financing health protection organization, peculiarity of reformation process of domestically health protection system. Also he emphasizes basic economic problems financing of health protection. Optimal combinations of insurance and department Krasnodar region in financing health protection system activity are necessary.

Keywords: market; medical service; health protection system; reforming; financing; economic problems; financing risk; competition.

Коды классификатора JEL: H51, H75, I11.

Главенствующим направлением экономики региона является обеспечение людей средствами существования и поддержание необходимых условий существования. Основным условием существования человека служит его здоровье, поэтому поддержание здоровья граждан правомерно рассматривать как одну из определяющих задач экономики.

Основными функциями, выполняемыми администрацией Краснодарского края в сфере здравоохранения, являются:

1. Регулирование деятельности субъектов здравоохранения.
2. Производство медицинских услуг.
3. Финансирование оказания медицинской помощи населению.

В настоящее время источниками финансового обеспечения охраны здоровья населения Краснодарского края являются:

1. государственное финансирование;
2. страховые взносы обязательного медицинского страхования;
3. страховые взносы добровольного медицинского страхования;
4. финансирование национального проекта «Здоровье»;
5. платные услуги;
6. безвозмездные взносы и спонсорство.

Эти источники должны обеспечивать адекватное финансирование медицинской помощи, лекарственного обеспечения и бытовых услуг учреждений здравоохранения в соответствии с утвержденными финансовыми нормативами в объеме и на условиях государственных гарантий по предоставлению населению медицинской и лекарственной помощи.

Основная масса финансовых ресурсов поступающих в здравоохранение Краснодарского края составляют страховые взносы работодателей (единый социальный налог) через федеральную систему налоговых сборов и платежи муниципальных образований за неработающее население в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (рис. 1).

Часть 3

№ 3

Том 9

✧

2011

✧

TERRA ECONOMICA



Рис. 1. Источники финансирования системы здравоохранения Краснодарского края

Средства, собранные Федеральным фондом обязательного медицинского страхования, аккумулируются и перераспределяются по территориальным фондам обязательного медицинского страхования регионов Российской Федерации в зависимости от их социально-экономического развития. В свою очередь территориальный фонд обязательного медицинского страхования Краснодарского края полученные средства от Федерального фонда обязательного медицинского страхования перераспределяет на оплату медицинской помощи в соответствии с утвержденным в установленном порядке комплексным планом, содержащем объемные и финансовые показатели деятельности здравоохранения муниципального образования, т.е. муниципальным заказом – заданием каждого конкретного лечебно-профилактического учреждения всех уровней оказания медицинской помощи[2].

За счет средств обязательного медицинского страхования финансируется территориальная программа обязательного медицинского страхования, которая включает в себя первичную медико-санитарную, в том числе неотложную, и специализированную, за исключением высокотехнологичной, медицинскую помощь, предусматривающую в том числе обеспечение необходимыми лекарственными средствами в соответствии с законодательством Краснодарского края.

На основании этого, территориальный фонд обязательного медицинского страхования Краснодарского края осуществляет финансирование страховых медицинских организаций по дифференцированным подушевым нормативам.

По данным на 01.01.2010 г. в Краснодарском крае действуют пять страховых медицинских организаций: ОАО Страховая медицинская организация «Сибирь», Медицинская страховая компания «Солидарность для жизни», ООО «Росгострах-Краснодар-Медицина», ООО «Медицина» и ООО страховая компания «ВСК-Милосердие»

Страховые медицинские организации, действующие на территории Краснодарского края, выполняют следующие основные функции:

- организация и финансирование обязательного медицинского страхования путем оплаты медицинской помощи, предоставляемой в соответствии с территориальной программой и договорами обязательного медицинского страхования;
- осуществление контроля за объемом, сроками и качеством оказываемых медицинских услуг.

Средства, поступившие от территориального фонда обязательного медицинского страхования в соответствии с заключенным страховой медицинской организацией договором, носят целевой характер и используются на оплату медицинских услуг, формирование резерва по оплате медицинских услуг и финансированию предупредительных мероприятий, оплату расходов по ведению дела, в том числе на оплату труда работников медицинских страховых организаций по нормативам, установленным территориальным фондом.

Таким образом, страховые медицинские компании финансируют медицинские учреждения, участвующие в системе обязательного медицинского страхования из средств предоставляемых федеральным и территориальным фондами, т.е. государственными средствами. При этом за каждой страховой медицинской организацией на конкурсной основе закреплены определенные районы и города Краснодарского края. Таким образом, «передавая» средства **от государства в государственные муниципальные** медицинские учреждения, **частные** страховые медицинские организации получают в свое личное пользование, так называемые расходы на ведение дела, около 1,5% от суммы перечисленных средств[1].

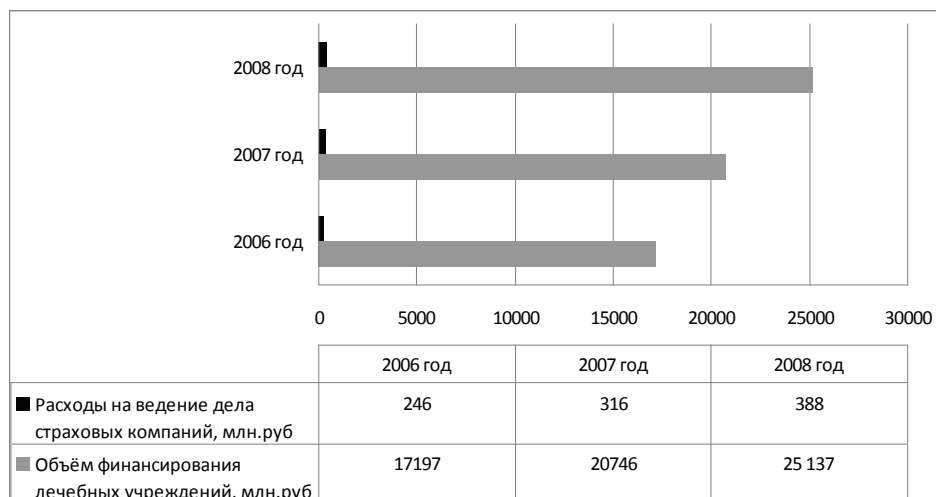


Рис. 2. Динамика показателей финансирования медицинских организаций и расходов на ведение дела страховых организаций

Таким образом, из рисунка 2 видно, что работающие на территории Краснодарского края страховые медицинские организации в 2008 году перечислили в лечебно-профилактические учреждения края около 25,5 млрд руб. Из них, 388 млн. рублей государственных средств, которые собирались фондами медицинского страхования на финансовое обеспечение территориальной программы обязательного медицинского страхования остались в страховых медицинских организациях на ведение дела, а это годовое финансирование здравоохранения муниципального образования с численностью населения около 200 тыс. чел. [3].

Как показывает практика, средств на финансирование системы здравоохранения, согласно утвержденной территориальной программой обязательного медицинского страхования, часто не хватает. В данной ситуации страховые медицинские организации оформляют субвенцию в территориальном фонде обязательного медицинского страхования на разницу между плановыми и фактическими показателями деятельности субъектов рынка медицинских услуг, не являясь носителями данных финансовых рисков совместно с фондами обязательного медицинского страхования[4].

В результате этого, финансирование территориальной программы медицинского страхования через страховые медицинские организации носит убыточный характер, что свидетельствует о неэффективном использовании ограниченных финансовых ресурсов в сфере здравоохранения Краснодарского края.

В сложившейся ситуации наиболее приемлемое решение для совершенствования системы финансирования здравоохранения – превращение страховщиков в носителей финансовых рисков. Они должны разделить ответственность с фондами обязательного медицинского страхования за отклонения фактических расходов на медицинскую помощь от плановых расходов, определяемых Краснодарским фондом медицинским на основе дифференцированного норматива финансирования страховых медицинских организаций. В свою очередь, страховые компании оплачивают медицинскую помощь не только в пределах средств, полученных от государства, но и за счет собственных источников. Их неспособность уложиться в установленный порядок финансирования повлечет за собой прямые экономические потери.

Создание системы разделения финансовых рисков должно проходить в несколько этапов. Поначалу финансовая ответственность страховых организаций за незапланированные расходы на медицинскую помощь будет минимальна – около 3% совокупных финансовых рисков. Необходимо опасаться того, что высокие финансовые риски страховщиков могут усилить их стремление к отбору здоровых контингентов застрахованных, чьи расходы ниже. Но по мере активизации деятельности страховщиков процент финансовых рисков через 10 лет может составить 50-60% от незапланированных расходов системы здравоохранения.

Страховые компании, существующие, и те, которые только собираются участвовать в системе здравоохранения должны будут предоставлять в Краснодарский территориальный фонд медицинского страхования стратегический план развития на 10 лет. Примерный механизм такого стратегического планирования представлен на рис. 3.

В современных условиях, когда существующие источники финансирования здравоохранения не могут обеспечить медицинские учреждения финансовыми средствами в достаточном объеме, данное изменение в деятельности страховой медицинской организации позволит снять финансовую напряженность в системе здравоохранения Краснодарского края, за счет привлечения дополнительных источников финансирования из средств страховщиков, а также повысить заинтересованность и конкурентоспособность страховых организаций на рынке медицинских услуг Краснодарского края.

Реализация механизма, приведенного на рис. 3 обеспечит продвижение в реконструкции материально-технической базы медицинских учреждений края, увеличит приток качественных специалистов в систему здравоохранения.

ранения. Первым этапом будет обучение и переквалификация врачей общих практик, т.е. специалистов первичного звена. Следующим этапом обеспечение данных специалистов местом работы, что повлечет за собой строительство нового или модернизацию уже действующего лечебно-медицинского учреждения первичного звена. И последний этап должен характеризоваться строительством нового лечебно-диагностического центра профилактики заболеваний.



Рис. 3 — Стратегическое планирование деятельности страховой организации при разделении финансовых рисков

Все этапы преобразования системы здравоохранения будут сопровождаться увеличением принятых на себя страховыми медицинскими компаниями финансовых рисков, связанных с перевыполнением запланированной стоимости медицинских услуг, оказанных медицинскими учреждениями Краснодарского края.

Вследствие этого, возложение финансовых рисков от незапланированных расходов системы здравоохранения на страховые медицинские организации сократит количество действующих страховщиков, т.е. останутся те которые смогут действительно обеспечить эффективное развитие здравоохранения в Краснодарском крае.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Краснодарского края от 29.12.2008 г. № 1880-КЗ «О бюджете краснодарского территориального фонда обязательного медицинского страхования на 2009 год» // kubanoms.ru/zakon1.html. С. 17–19.
2. «Порядок выполнения государственных заказов — заданий учреждениями здравоохранения по территориальной программе обязательного медицинского страхования Краснодарского края». Протокол заседания краевой комиссии № 2 от 25.09.2007 г. Краснодар: ГУЗ МИАЦ, 2008. С. 3–4.
3. Форма федерального статистического наблюдения №62 «Сведения об оказании и финансировании медицинской помощи населению Краснодарского края за 2008 г.» (форма 2000). С. 2.
4. Официальный сайт Краснодарского территориального фонда обязательного медицинского страхования (Временный порядок финансового взаимодействия и расходования средств в системе обязательного медицинского страхования граждан) // www.kubanoms.ru/zakon2.html.

СИСТЕМНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РАМКАХ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

БЕРЕЗОВА З.К.,

аспирантка,

Северо-Осетинский государственный университет,

Россия, 362025, г. Владикавказ, ул. Вагута, 46

В статье рассматриваются системные свойства экономического пространства как системного явления, выявлена диалектика взаимосвязи системной цельности и целостности экономического пространства и роль межрегиональной интеграции в их достижении, уточняется специфика этапов межрегиональной интеграции с позиции интегрального и регионального дискурсов.

Ключевые слова: региональная экономика; межрегиональная интеграция и кооперация.

The article deals with the economic system properties of the space as a systemic phenomenon, identified the dialectic relationship of unity and integrity of the system of economic space and the role of inter-regional integration to achieve these goals, clarifies specific stages of inter-regional integration from the perspective of integral and regional scientific discourses.

Keywords: regional economy; inter-regional integration and cooperation.

Коды классификатора JEL: F15, F36, R58.

В условиях модернизации российской экономики интенсифицируется поиск моделей, механизмов и инструментов обеспечения интегрированной целостности российского мезоэкономического пространства как устойчивого фактора развития национальной экономики, способного повысить ее адаптационную восприимчивость к глобальным императивам инновационной динамики. «В настоящее время движение более половины мирового валового продукта по цепочке добавленной стоимости и его реализация проходят в структуре не рыночных, а интеграционных связей» [7].

С учетом неоднородности и асимметричности развития российской экономики движение в сторону повышения ее системной целостности предопределяет успешность протекания процессов модернизации отечественной экономики. Ведь сами регионы являются не только непосредственным объектом модернизации социально-экономического развития российской экономики, но и выступают главным стратегическим субъектом институционального согласия и межуровневого согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов в целях координации инновационного развития национальной экономики [15].

В этом контексте исследование трансрегиональной составляющей воспроизведенных механизмов хозяйствующих субъектов актуализирует проблематику выявления новых форм и инструментов интеграционных процессов, происходящих как на уровне отдельных федеральных округов, так и в рамках внутрирегионального экономического пространства. С этих позиций представляется целесообразным рассмотрение сущностных и системных характеристик внутрирегиональной и межрегиональной экономической интеграции, определяющих пределы, направленность и прогнозные характеристики протекания модернизационных процессов на региональном уровне.

Для российской экономики длительное время, особенно на первоначальном этапе рыночных преобразований, характерно было развитие именно дезинтеграционных процессов мезоэкономического пространства, что связано с действием следующих взаимосвязанных причин:

- ✓ во-первых, формирование механизма рыночной конкуренции привело к разделению и дифференциации регионов с точки зрения их конкурентных преимуществ и недостатков, что выразилось в различной степени рыночной адаптации региональных субъектов с разной структурой экономики, потере межрегиональных хозяйственных связей и частичном «схлопывании» мезоэкономического пространства (особенно в старопромышленных регионах и моногородах Урала, Поволжья, Сибири);

- ✓ во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства на региональном уровне, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в регионы, отмене большинства региональных социально-экономических компенсаторов, длительном отсутствии федеративного органа, отвечающего за региональное развитие, неразвитости стратегической, институциональной и инструментальной компоненты государственной региональной политики;

✓ в-третьих, сказалось фактическое неравенство различных субъектов РФ в экономических отношениях с центром в рамках «ручного управления», что зависело от способности региональных элит выстраивать взаимоотношения с центром на основе института личного доверия (или регионального оппортунизма, шантажа выхода из состава РФ и т.д.).

Все это приводило к асимметричной институциональной «плотности» и целостности рыночной среды хозяйствования регионов [4], порождавшей межрегиональную диспропорциональность и неравномерность процессов институционализации социально-поведенческих ожиданий и взаимодействий экономических субъектов на региональном уровне. Как отмечал академик Гранберг А.Г. к началу XXI в. «экономическое пространство России сформировалось сильно неоднородным и дезинтегрированным, с множеством внутренних деформаций. Не может быть иллюзий саморазрешения накопившихся проблем. Перелом негативных тенденций и устойчивая прогрессивная эволюция экономического пространства могут осуществляться только под воздействием консолидированной политики государства и конструктивных сил общества. Для этого требуется разработать стратегию территориального социально-экономического развития, рассчитанную как минимум на первую четверть XXI века» [5]. Именно отсутствие стратегической компоненты макрорегионального развития федеративных округов порождает конгломеративный тип интеграции российских регионов [9].

Понимание экономического пространства как системного феномена не может строиться на механической экстраполяции его отдельных составляющих (физического, природного, институционального, экономического и т.д.) пространственно дислоцируемых в нем объектов и систем. В гносеологическом аспекте категория экономического пространства не может быть представлено как некий (комплексный) набор пространственно - закрепленных экономических подсистем хозяйствования с различным целевым предназначением. Формирование экономического пространства в территориальном происхождении происходит посредством длительных, исторических структурно-функциональных трансформаций национальных и региональных экономик.

Категориальные рамки экономического пространства эволюционируют под воздействием не только разных гносеологических парадигм, но и онтологических факторов, отражающих новые способы, формы, степень и характер его связанности на различных уровнях взаимодействия экономических субъектов, поэтому категория экономического пространства постоянно обогащается и изменяется.

Смысловое содержание понятия экономического пространства скорее носит конвенциональное, нежели точное смысловое наполнение, которое отражается в его качественном свойстве системной целостности, общности и связанности экономических процессов в рамках определенной локальной территории. Так с позиции академика Гранберга А.Г. к важнейшим структурообразующим свойствам экономического пространства являются его - плотность, размещение и связность [5]. Среди фундаментальных свойств экономического пространства в структурно-функциональном аспекте рассматриваются - динамичность, неоднородность (гетерогенность), асимметричность [13]. В социальном и институциональном плане к дополнительным свойствам экономического пространства относятся - организованность, управляемость, конкурентность и др. [12]. Другими не менее значимыми свойствами экономического пространства являются - гиперкомплексность, кооперативность, открытость. Данные свойства характерны не только для всего национального экономического пространства в целом, но и относятся к его отдельным региональным подсистемам.

В этой связи целесообразно провести разграничение понятий системная целостность и целостность экономического мезопространства.

Системная целостность экономического мезопространства — достижение качественного целого, уровень и степень взаимосвязанности и взаимодействия отдельных элементов мезопространства, его структуры, функций, подсистем, процессов по отношению к его заданным локальным параметрам и пространственным границам. Вектор системной целостности мезоэкономического пространства направлен от элементов «изнутри» системы к ее внешним границам. Достигается путем снижения /барьеров/отклонений/асимметрий/девиантности в структуре, связях, процессах и функционировании мезоэкономического пространства (по отношению к средненациональному «качественному» параметру схожести сравниваемых систем или в сравнении с предшествующим состоянием мезосистемы).

Но при этом на уровне элементов и подсистем мезоэкономического пространства имеется «естественный предел» достижения качественного уровня устойчивой системной целостности регионального пространства как объекта-управления, который неуничтожим с точки зрения выравнивания и однородности внутренних элементов региональной экономической системы, поскольку нарушается принцип многообразия сложных систем и их взаимодействия с внешней средой.

В свою очередь системная цельность мезопространства — достижение нового уровня качественной определенности функционирования всей региональной системы, когда регион (или его подсистемы) выступает как «элемент» более сложной цельной внешней метаэкономической системы (национальной, соседне-интегрированной трансграничной локации), чей порядок действия лежит на более «высоком» уровне взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Достижение системной цельности более сложный процесс, чем процесс формирования системной цельности. Особенно это важно для региональных экономик, у которых достижение системной цельности связано с тем, что экономические границы регионов не совпадают с региональными административными границами (штатов, округов, муниципалитетов и т.д.), а процессы интеграции уплотняют и сгущают экономическое пространство, поэтому порядок «взгляда» на региональную структуру возможен с «космической» высоты метасистемы, придавая потокам факторов производства интенсивность «свечения».

Межрегиональные экономические системы, по мнению П. Кругмана и М. Обстфельда хорошо видны именно из космоса по скоплению огней, сопровождающих человеческую деятельность. Так, плотный сгусток городов, протянувшийся от Ливерпуля до Праги, и получивший название «горячий банан», представляет собой ни что иное, как трансрегиональную экономическую систему (макрорегион), в которую входят хозяйствующие субъекты многих стран ЕС. «Такой взгляд из космоса призван напомнить, нам, что политические границы, между странами и регионами имеют искусственный характер и никак не соотносятся с реальными потоками товаров, рабочей силы и капитала. Границы государств, регионов, исторически сложились в результате войн и дипломатических интриг, которые приводили к появлению весьма своеобразных с экономической точки зрения географических образований» [11]. Другими словами межрегиональные системы снимают барьеры движения потоков товаров и услуг между регионами, формируя будущий «образ» пространственной локации экономических систем, отражая направленность, интенсивность, скорость и качественные параметры системной цельности регионов.

Точкой отсчета системной цельности мезоэкономического пространства является регион не как многослойное образование, а как «вложенный» элемент в рамках более емкого и гиперкомплексного экономического пространства. Здесь уровень интегрированности пространственной составляющей выступает как иерархически встроенная подсистема, взаимодействующая с другими трансграничными и национальными образованиями. Именно с позиции системной цельности можно говорить о межрегиональных системах как коридорах, соединяющих «атомы» региональных экономик в интегрированные потоки воспроизводственного движения факторов производства.

В методологическом аспекте обсуждение проблематики реализации системных свойств межрегиональной интеграции находится на стыке интеграционного и регионального дискурса.

В рамках интеграционного дискурса существует множество трактовок относительно сущностных характеристик самого процесса интеграции, его форм, целевых параметров. Так с позиции «интеграционной» модальности экономических процессов наиболее распространенным представлением относительно сущности интеграции в рамках внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов (государство, фирмы) как «форму интернационализации хозяйственной жизни и по своему содержанию сводимых к процессу переплетения национальных хозяйств, предполагающему проведение согласованной межгосударственной экономической политики» [10]. Поэтому в самом общем смысле «интеграция - объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними» [1].

С точки зрения системного подхода процессы интеграции и дезинтеграции взаимообусловлены, ведь «интеграция означает состояние связанности дифференцированных частей в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию» [3]. Целевые параметры интеграции направлены на достижение нового качества целостности /цельности интегрированных систем «все интегрированные структуры обладают свойством (признаком) вступать в такие взаимодействия, при которых их выживаемость (устойчивость) при воздействии среды повышается» [2]. Другими словами в рамках межрегиональной интеграции устойчивость, выживаемость, рыночная адаптивность хозяйствующих субъектов усиливается, давая возможность реализовывать свое функционирование в более длительной перспективе, приобретать конкурентные и динамические способности кооперативного взаимодействия в рамках интегрированных структур.

С точки зрения субъектного состава, в процессах межрегиональной интеграции могут участвовать все экономические субъекты, однако в реальности интенсивность движения товаров, ресурсов и услуг в экономическом пространстве повышается, если в интегрированную структуру вошли не только сильные регионы, но и более слабые, на которых «перетекал» эффект более успешно взаимодействия экономических субъектов. По мнению японских экономистов, по своему конкурентному потенциалу наиболее мощные межрегиональные экономические системы сопоставимы с целыми государствами, отражая уровень неравномерности национальной экономики. Так, если бы Токио и три прилегающих к нему префектуры образовали самостоятельное государство, оно бы заняло третье место в мире после США и Германии по объему ВВП, а другой регион — Японии (Осака, Киото, Кобе) оказался бы шестым после Великобритании [16].

Методологические аспекты системности межрегиональной интеграции частично лежат в поле зрения и регионального дискурса. В экономической литературе под «регионом» чаще всего понимают определенную территорию, отличающуюся от других территорий рядом признаков и обладающую целостностью и взаимосвязанностью составляющих ее элементов по следующим признакам [6]:

- ✓ во-первых, регион — это территориальное явление;
- ✓ во-вторых, регион — это часть целостной социальной и административной системы, поэтому он должен обладать ее основными чертами, но не сводиться к ним;
- ✓ в-третьих, регион должен иметь замкнутый — воспроизводственный цикл и определенную экономическую специфику;
- ✓ в-четвертых, регион — это социально-экономический комплекс, основные звенья которого материальное производство и социальная сфера, сбалансированы.

Понятие «регион» хотя и имеет многозначное толкование, но можно выделить следующие относительно однородные региональные: структуры, характерные для России: регион - федеральный округ, регион — экономический район, регион — субъект федерации, регион — муниципальный округ. В рамках международного разделения труда сложились наднациональные (транснациональные) региональные образования, в которые вовлечены и трансграничные регионы России.

По определению Н.Н. Некрасова «под регионом понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными; условиями и характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания; комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической; базой, производственной и социальной инфраструктурой» [14]. С точки зрения У. Изарда: «Регион - это географически, и административно выделенная территориальная единица; в зависимости от его производственной специфики, культуры и исторических традиций (провинции, штаты, губернии и т.д.) [8].

Таким образом, не смотря на различные подходы категории «регион», сущностные параметры данного определения предполагают наличие определенной целостности по различным качественным и количественным признакам - административно-территориальной, геополитической, экономической или культурно-исторической (региональной индетичности), при этом административные: регионы могут не представлять экономической целостности, а экономический регион с ядром, собирающим материальные, финансовые, информационные и прочие потоки, часто разделен границами нескольких административных регионов.

Для межрегиональной интеграции необходимо выделить различные этапы формирования:

1) целевые параметры развития межрегиональных элементов мезоэкономических систем, отражают спектр проблем которые решаются за в рамках интегрального объединения (необходимое условие для сохранения межрегионального системного образования);

2) состояние взаимозависимости межрегиональных элементов мезоэкономических систем (необходимое условие для сохранения межрегионального системного образования);

3) формирование институциональных форм согласования интересов участников интеграционного процесса (лоббирования интересов, механизмы их трансляции, реализации и т.д.);

4) непосредственно процесс объединения, взаимопроникновения, переплетения и сращивания отдельных элементов в единую межрегиональную систему;

5) накопление дисфункциональности межрегионального интегрированного образования (кризис) образование новых интегрированных структур;

6) целевые параметры развития новых межрегиональных элементов мезоэкономических систем (новый виток развития - смена участников, структуры, функций, интеграционных процессов и пространственных локаций).

Таким образом, межрегиональная экономическая интеграция как системный феномен представляет собой процесс сближения, взаимопроникновения и сращивания воспроизводственных процессов субъектов хозяйствования двух и более регионов, превращающий их в целостный, внутренне слитый и интегрированный хозяйственный механизм в рамках межрегиональной экономической системы, обладающей различными свойствами - плотности, размещенности, связности, динамичности, неоднородности (гетерогенности), асимметричности, организованности, управляемости, конкурентности, гиперкомплексность, кооперативности открытости и т.д. - и реализующими качественно различные уровни системной целостности и цельности пространственного взаимодействия хозяйствующих субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. М.: ИЭ РАН, 2002. С. 215.
2. Амбросимов В.А. Теория интеграции: обобщение интеграции экономических структур. М.: Эслан, 1997.
3. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1997. С. 213.
4. Галазова С.С. Моргоев Б.Т. Выравнивание экономического развития регионов России: стратегия и тактика институциональных преобразований // Вестник Владикавказского научного центра Российской академии наук. 2005. № 4.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
6. Гутман Г.В. Управление региональной экономикой. М.: Финансы и статистика, 2001.
7. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. М.: Альпегна Паблшер, 2001.
8. Изард У. Экономическая география США. Пер. с англ. М.: Дело, 1992.
9. Иншаков О.В. О стратегии развития Южного федерального округа // Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации. М.: Наука, 2004.
10. Керашев А.А. Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. Ростов-н/Д: СКНЦ ВШ, 2005.
11. Кругман П.Р. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. Пер. с англ. М.: Экономический факультет МГУ, 1997.
12. Митрофанова И.В. К вопросу о сущности экономического пространства/Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 8. С. 2-10.
13. Моргоев Б.Т. Асимметричная трансформация российского экономического пространства. Научная мысль Кавказа. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.
14. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. М., 1975.
15. Стратегия модернизации российской экономики. М.: Антея, 2010.
16. Ohmae K. The End of Nation State: The Rise of Regional Economies. L., 1995.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

БУГАЯН С.А.,

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

Анализ системы государственного экологического управления с позиций эффективности и результативности является актуальной и важной задачей. Вопросы повышения эффективности управления в области природопользования и охраны окружающей среды для Российской Федерации в условиях экономического роста и реструктуризации монопродуктовой экономики становятся особенно значимыми и требуют проведения целого ряда научных исследований. Итогом таких исследований стала бы разработка жизнеспособной модели системы управления и механизмов ее реализации.

Ключевые слова: государственное экологическое управление; регулирование природоохранной деятельности; экономический механизм природопользования; функции органов управления.

The analysis of system of the State ecological management from efficiency and productivity positions is an actual and important problem. Questions of increase of management efficiency in the field of wildlife management and preservation of the environment for the Russian Federation in the conditions of economic growth and re-structuring of monogrocery economy become especially significant and carrying out of variety of scientific researches demand. Working out of viable model of a control system and mechanisms of its realization would become a result of such researches.

Keywords: the state ecological management; regulation of nature protection activity; the economic mechanism of wildlife management; function of controls.

Коды классификатора JEL: Q57, Q58.

Государственная экологическая политика задает общую целевую ориентацию для реализации экологической функции государства по решению актуальных проблем в области природопользования и охраны окружающей среды. Распоряжением Правительства в 2002 г. принята Экологическая доктрина России, в которой сформулированы цели, задачи, основные направления государственной политики в области экологии, обозначены приоритетные направления деятельности по обеспечению экологической безопасности Российской Федерации. К сожалению, Экологическая доктрина имеет декларативный характер. Законодательно закрепленных положений национальной экологической политики на сегодняшний день в Российской Федерации еще нет. Отсутствие внятной формализованной экологической политики, на основе которой бы строилась экологическая деятельность в стране, также является, по-видимому, политикой.

Действующая в настоящее время система государственного управления природопользованием и охраной окружающей среды ориентирована на наращивание объемов использования природных ресурсов. Такая целевая направленность не способствует организации экономически эффективного и экологически безопасного природопользования в условиях перехода к рынку, с соблюдением баланса федеральных, региональных и местных интересов.

Целевое состояние в области охраны окружающей среды задается с помощью нормативного метода через нормативы качества окружающей среды, которые в подавляющем своем большинстве являются наиболее жесткими в мире и, соответственно, труднодостижимыми. Избыточно жесткое экологическое нормирование обуславливает заведомое неисполнение требований и приводит к практически нулевому результату.

Действующий комплекс природоохранных министерств, федеральных служб и агентств не имеет общей целевой установки и связанных с ней задач, определяемых государственной экологической политикой, страдает разобщенностью, неправомерным совмещением и разделением функций, а также их дублированием, избыточностью и недостаточностью. Его деятельность не скоординирована и практически не контролируется с позиций эффективности. Такая система управления не стимулирует предприятия к совершенствованию экологической политики, что, естественно, не приводит к сокращению сбросов загрязняющих веществ в водные объекты, выбросов в атмосферный воздух и снижению других негативных воздействий на окружающую среду. Не наблюдается также рост инвестиций в энерго- и ресурсосбережение.

Эффективный механизм в сфере управления природопользованием и охраной окружающей среды может служить мощным рычагом госуправления в судьбоносном для России секторе экономики и в целом для укрепления государственности. Государство поможет «прорасти» зеленому движению, власть наберет выигрышные «экологические» проценты у электората, повысит свой имидж на международной арене. [2, с.3-8]

Реформирование системы управления охраной окружающей среды и природопользованием (государственное экологическое управление (ГЭУ)) должно иметь системный характер, охватывающий все основные составляющие этой системы.

Стратегической целью ГЭУ является качественное и структурное снижение антропогенного воздействия на окружающую среду до приемлемого уровня, позволяющее обеспечивать экологическую безопасность нации, поддерживать жизнеобеспечивающие функции экосистем биосферы и осуществлять социально-экономическое развитие общества.

Основная задача государственной экологической политики заключается в создании государством (системой государственного управления) необходимых условий (институциональных, организационных, финансовых и др.) для достижения стратегической цели (рис. 1).

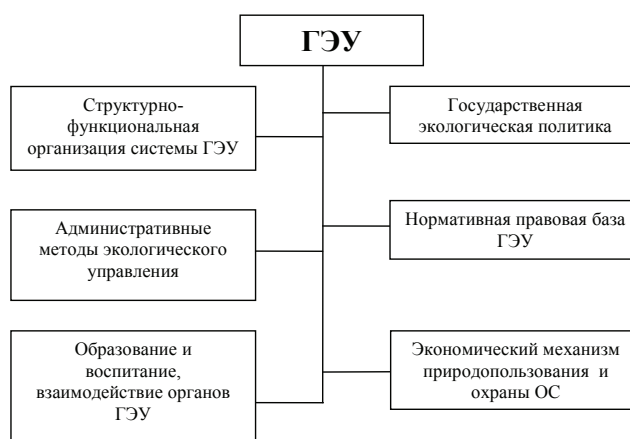


Рис. 1. Основные составляющие государственного экологического управления.
(Составлено автором по материалам исследования)

Сущность национальной экологической политики отражена в Конституции Российской Федерации, которая содержит ключевое положение для системы национальных ценностей: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью». В ст. 42 Конституции указывается, что каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическими правонарушениями. Среди объектов национальной безопасности главенствующее место занимают не государство и даже не большинство в обществе, а именно личность, человек. Обеспечение безопасности личности, и экологической безопасности в том числе, является жизненно важным интересом, высшим приоритетом для государства и общества.

Экологическая нормативно-правовая база должна создать необходимые институциональные условия для реализации государственной экологической политики и обеспечения эффективности системы управления в сфере охраны окружающей среды и природопользования, для обеспечения техногенной и экологической безопасности. Приоритетные направления развития нормативной правовой базы регулирования природоохранной деятельности и природопользования можно определить следующим образом:

- законодательное закрепление основных положений государственной экологической политики, разработанной на основе концепции устойчивого развития;
- совершенствование экологического законодательства в комплексе с целью создания кодифицированных нормативных актов, а также по отдельным компонентам окружающей среды и видам природных ресурсов;
- разработка и принятие технических регламентов, отражающих требования международных стандартов и учитывающих уровень социально-экономического развития страны;
- институциональное обеспечение практической эффективности административных и экономических методов экологического управления;
- согласование нормативно-правовой базы на федеральном и региональном уровнях;
- разграничение полномочий Российской Федерации и ее субъектов в сфере охраны окружающей среды и природопользования;
- законодательное закрепление различных форм участия общественных граждан и организаций в природоохранной деятельности. [3, с 34-35]

Достаточно очевидна необходимость разработки и принятия федерального закона «Об экологическом контроле», содержащем правовые акты: о порядке осуществления государственного и общественного экологическо-

го контроля, о порядке ограничения, приостановления и запрещения хозяйственной и иной деятельности, осуществляемой с нарушением законодательства и области охраны окружающей среды, а также нормативный акт о муниципальном экологическом контроле.

Необходимо также разработать правовое обеспечение комплексного государственного контроля в области охраны окружающей среды и природопользования, осуществляемого на объектах хозяйственной деятельности. К нему относятся государственный экологический, геологический, земельный, водный, санитарно-эпидемиологический и другие виды контроля. При этом важно отразить взаимодействие различных видов контроля с целью их оптимизации и повышения эффективности, а также удобства проведения контроля для природопользователей.

В регулировании общественных экологических отношений и формировании экологически сообразного поведения людей велика роль неформальных институциональных норм, определяемых традициями, обычаями и доминирующими в обществе ценностями. Эффективность правового регулирования в большой степени зависит от согласованности правовых и неформальных норм. Оторванность плохо контролируемой нормативно-правовой базы от реальных, неписаных правил поведения, имеющих социально-экономическое и культурно-историческое происхождение, приводит в целом к весьма низкой эффективности экологического управления.

Вступление в силу в 2003 г. Федерального закона «О техническом регулировании» положило начало кардинальным изменениям в системе стандартизации и практике технического регулирования, которые приведут к существенной трансформации отношений между производителями, потребителями и государственными органами управления в сфере обеспечения безопасности и качества, что вызовет масштабные экономические и социальные последствия. Государственная политика технического регулирования и соответствующая нормативная правовая база должны способствовать интеграции российской экономики в мировую экономическую и правовую систему.

В разработке технических регламентов принимают участие заинтересованные стороны власти, бизнеса и общественности. Законом предусмотрена обязательная стадия публичного обсуждения проекта технического регламента. Появляется реальная возможность найти компромисс интересов, в отличие от существующего нормативного метода, который задает излишне жесткие и часто заведомо невыполнимые требования.

Источником структурных преобразований являются наличие и степень остроты экологических, природо-ресурсных и техногенных проблем в обществе, а также низкая эффективность их решения. Существуют также объективные предпосылки к созданию консолидированной системы государственного экологического управления, в наибольшей степени отвечающей принципу целостности (единства) природы. Различного рода структуры, и управленческие структуры в том числе, представляют собой формы адаптации к институциональным (формальным и неформальным) и другим условиям внешней среды.

Согласно Конституции Российской Федерации, Президент России определяет основные направления внутренней и внешней политики государства, в том числе экономической, социальной и экологической политики (ст. 80). Правительство Российской Федерации призвано обеспечивать их реализацию (ст. 114). Достаточно очевидна потребность в разработке согласованной политики в вышеуказанных сферах деятельности на основе стратегии устойчивого развития. Поэтому целесообразно создание такого органа в аппарате Президента Российской Федерации, который бы выполнял функцию советника (Совет по устойчивому развитию). Основной задачей этого органа является разработка оптимизированной экономической, социальной и экологической политики России. Первостепенное значение, как представляется, в работе Совета должны занять вопросы обеспечения экологической и техногенной безопасности. Отметим, что в США закон регламентирует создание Совета по качеству окружающей среды в рамках исполнительного аппарата Президента на правах вспомогательного и совещательного органа. Совет занимает центральное место в разработке экологической политики и контроле за ее реализацией.

Представляется целесообразным создание Министерства экологической и техногенной безопасности Российской Федерации в ведении Президента, что обусловлено прогрессирующей актуальностью и остротой проблем в области охраны окружающей среды и техногенной сфере, а также крайне низкой эффективностью управления, почти полной стагнацией государственного контроля в области охраны окружающей среды. Система Министерства экологической и техногенной безопасности РФ предусматривает наличие федеральных служб и агентств в соответствии с концепцией проводимой административной реформы. Должны быть распределены функции по нормативно-правовому регулированию (министерство), по контролю и надзору (служба) и по оказанию государственных услуг и управлению госимуществом (агентства). На основе ст. 5 «Полномочия органов государственной власти Российской Федерации в сфере отношений, связанных с охраной окружающей среды» ФЗ «Об охране окружающей среды» можно определить ряд функций органов управления системы Министерства экологической и техногенной безопасности РФ в части охраны окружающей среды [4, с. 23–31].

Стратегические и приоритетные функции:

- разработка, утверждение и обеспечение реализации федеральных программ в области экологического развития Российской Федерации;
- организация взаимодействия с субъектами Российской Федерации по вопросам охраны окружающей среды;
- координация деятельности смежных федеральных органов исполнительной власти по вопросам охраны окружающей среды;
- установление требований в области охраны окружающей среды, разработка и утверждение нормативов, государственных стандартов и иных нормативных документов в области охраны окружающей среды;
- координация и реализация мероприятий в зонах экологического бедствия на территории Российской Федерации;

- управление особо охраняемыми природными территориями федерального значения.

Функции экономического регулирования:

- ◆ экономическая оценка природных и природно-антропогенных объектов;
- ◆ экономическая оценка воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду;
- ◆ установление порядка определения размера платы за выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, размещение отходов и другие виды негативного воздействия на окружающую среду;
- ◆ государственная поддержка рыночных методов охраны окружающей среды, в том числе экологического аудита и страхования [1].

Таким образом, структуры государственного управления создаются с целью обеспечения формальных институциональных норм (нормативная правовая база). Эти структуры обязаны обеспечить наибольшее соответствие деятельности природопользователей законодательству в сфере охраны окружающей среды и техногенной безопасности. Неформальные институциональные условия связаны с наличием политической воли и возможностей для запуска процесса преобразований. Разрешение противоречий и формирование адекватной структурно-функциональной организации системы государственного управления даст весомое приращение эффективности управленческой деятельности и позволит добиться результатов в реализации государственной экологической политики.

Отметим, что предложенная модель системы управления строится на базе существующих структур, цели, методы и средства работы которых должны быть изменены в рамках новой комплексной и целостной структуры министерства. В результате, это позволит проводить единую политику, осуществлять системный анализ и планирование своей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анощенко Т.Ю. Мероприятия по снижению вредного воздействия автотранспорта на окружающую среду // Проблемы региональной экологии. М.: Изд-во «Аква-пресс». 2001. № 1.
2. Колпакова Г.М. Экологические формы организации хозяйственной деятельности // Экономика природопользования. 2006. № 6. С. 3–8.
3. Крапивин В.Ф., Потапов И.И. Эколого-экономические аспекты управления природными ресурсами // Экономика природопользования. 2008. № 3. С. 7–8
4. Круглое В.В. Правовые проблемы охраны окружающей среды в промышленности на современном этапе (региональные аспекты) // Экологическое право. 2008. № 4. С. 34–35.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В РОССИИ

ЗОТОВА А.И.,

кандидат экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: aizotova@sfnedu.ru;

ШЕВЧЕНКО Д.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: dashevchenko@sfnedu.ru

В статье рассматриваются современные приоритеты трансформации структуры и содержания государственного регулирования финансовых рынков, обусловленные необходимостью формирования международного финансового центра в России. Обозначены основные реализуемые мероприятия и предложения экспертов по развитию государственного регулирования. Большинство из них направлено не только на повышение конкурентоспособности российского финансового рынка, но и на развитие его внутреннего потенциала.

Ключевые слова: международный финансовый центр; финансовый рынок; государственное регулирование.

The article reviews current priorities of the transformation the structure and content of government regulation of financial markets caused by the need to develop an international financial center in Russia. Indicated the main implemented activities and experts' suggestions on the development of state regulation. Most of them are aimed not only at improving the competitiveness of the Russian financial market, but also to develop its internal capacity.

Keywords: Global Financial Centre; Financial Market; Government Regulation.

Коды классификатора JEL: G15 G18.

Развитие финансовой глобализации приводит к тому, что национальные финансовые системы постепенно интегрируются в единое международное пространство, теряя собственную самостоятельность при усилении зависимости от иностранных капиталов и транснациональных финансовых операторов. Постепенно сокращается количество стран, в которых могут сохраниться полноценные финансовые рынки. С одной стороны, это объективно обусловленный процесс, связанный с формированием более эффективных механизмов перераспределения капитала, минимизирующих риски и транзакционные издержки участников финансового процесса в мировом масштабе. С другой стороны, отсутствие в стране сильного и относительно независимого от внешних участников финансового рынка становится признаком слабости национальной экономической системы, недостаточности ее инвестиционного и инфраструктурного потенциала для самостоятельного решения задач формирования и перераспределения финансовых потоков.

Наличие сильного национального финансового рынка в контексте сокращения барьеров для транснационального перемещения капиталов возможно только при условии поддержания высокой степени его конкурентоспособности по сравнению с другими полюсами притяжения финансовых потоков. Поэтому стремление сохранить мощный и самостоятельный национальный финансовый рынок при усилении глобальной финансовой конкуренции с необходимостью предполагает формирование в стране международного финансового центра, предлагающего привлекательные условия как для местных, так и для иностранных операторов рынка капиталов.

Таким образом, задачу создания в России международного финансового центра (МФЦ) следует считать вполне логичной, имеющей стратегическое геополитическое и экономическое значение. Несмотря на то, что отдельные экономисты предлагают различные атрибутивные признаки международного финансового центра, обобщенно

финансовый центр характеризуется как рынок (географически представленный в городе или стране), обеспечивающий перераспределение значительных объемов финансовых ресурсов на основе функционирования комплекса кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, финансовые и кредитные операции с использованием преимущественно международных финансовых инструментов.

В имеющем международное признание рейтинге мировых финансовых центров английской компании Z/Yen Group весной 2011 г. Москва была включена в число развивающихся центров-претендентов на глобальном уровне. Однако по значению индекса (506 баллов) Москва существенно отстает не только от лидирующих глобальных финансовых центров, но и от большинства международных и локальных центров. В сводном рейтинге Москва занимает лишь 68 место (табл. 1), хотя в рейтинге весной 2009 г. находилась на 60-й позиции.

Таблица 1

Рейтинг мировых финансовых центров по версии Z/Yen Group (на март 2011 г.) [11]

МФЦ	Место в рейтинге	Значение индекса	Место в рейтинге на март 2010 г.	Значение индекса (март 2010 г.)
Лондон	1	775	=1	775
Нью-Йорк	2	769	=1	775
Гонконг	3	759	3	739
Сингапур	4	722	4	733
Токио	=5	694	5	692
Шанхай	=5	694	11	668
...				
Манила	66	519	66	527
Багамы	67	517	59	557
Москва	68	506	68	516
Санкт-Петербург	69	504	70	501
Эр-Рияд	70	500	69	507
Стамбул	71	494	74	470
Будапешт	72	468	72	481
Афины	73	457	73	480
Таллин	74	456	71	488
Рейкьявик	75	436	75	447

По результатам исследования Z/Yen Group, прозрачное и предсказуемое регулирование, а также государственная поддержка финансового сектора относятся к числу основных факторов, определяющих оценку степени развития и конкурентоспособности МФЦ. Причем наибольшее значение в качестве позитивного сигнала для участников финансового рынка имеет «долгосрочная стабильность системы регулирования» [11]. Таким образом, вполне закономерно то, что практически любые действия государства по развитию инфраструктуры и системы регулирования финансового рынка связываются с перспективой создания в России международного финансового центра [8]: данная перспектива задает объективные ограничения и критерии принятия решений по трансформации инфраструктурных и регулирующих институтов российского финансового рынка.

Как показывает международный опыт и общая характеристика существующих глобальных мировых финансовых центров, при создании МФЦ определяющее значение имеют [1, с. 196]: во-первых, наличие достаточных ресурсов, аккумулируемых на финансовом рынке; во-вторых, эффективный режим привлечения дополнительных ресурсов в целях их последующего размещения в финансовые инструменты. Поэтому одной из ключевых составляющих в процессе создания конкурентоспособного международного финансового центра является система государственного регулирования финансового рынка, обеспечивающая эффективное воздействие на деятельность всех его участников в соответствии с избранными государством целями и принципами со стороны общественных органов государственной власти. Эта система должна соответствовать современным представлениям о содержании, приоритетах и границах обоснованного вмешательства государства в функционирование рыночных институтов, способствовать повышению эффективности рыночных механизмов перераспределения финансовых ресурсов, а также привлечению международных потоков капитала.

Несмотря на то, что мировой финансовый кризис оказал существенное влияние на формирование приоритетов и понимание основного содержания государственного регулирования финансовых рынков, ключевые проблемы российского финансового сектора, обуславливающие необходимость и направления дальнейшей модернизации системы регулирования, остались прежними. Они связаны с недостаточным уровнем развития и «зрелости» инфраструктуры российского финансового рынка, недостаточностью внутренних инвестиционных ресурсов, низкой инвестиционной привлекательностью финансовых инструментов. Поэтому в рамках совершенствования правового регулирования на финансовом рынке в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г. выделены следующие задачи [9]:

- повышение эффективности регулирования финансового рынка путем развития системы пруденциального надзора;
- снижение административных барьеров и упрощение процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг;
- обеспечение эффективной системы раскрытия информации на рынке;
- развитие и совершенствование корпоративного управления;
- принятие действенных мер по предупреждению и пресечению недобросовестной деятельности на финансовом рынке.

Конкретные мероприятия по совершенствованию государственного регулирования предполагают, с одной стороны, модернизацию институциональной структуры системы регулирования и надзора, а с другой – выбор направлений и инструментов воздействия на деятельность участников финансового рынка. В последнее время оба аспекта активно обсуждаются экономистами и политиками, а органы власти принимают отдельные решения, определяющие будущий облик и перспективы развития государственного регулирования с учетом стремления к формированию в России МФЦ.

В рамках институционального аспекта развития государственного регулирования центральным решением последних лет стало присоединение к Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР) Федеральной службы страхового надзора. В сферу полномочий обновленной ФСФР также попадут, например, микрофинансовые организации, которые только в 2011 г. введены в правовое поле путем принятия соответствующего закона [10, с. 66]. Это позволяет рассматривать данный орган власти как единую структуру, осуществляющую надзор за всеми небанковскими сегментами финансового рынка, преодолевающую сложившуюся в России фрагментарность регулирования отдельных секторов рынка, которые слишком сильно взаимосвязаны.

Реформирование ФСФР означает по сути отход от ведомственного (институционального) принципа работы органов регулирования, когда регулирование осуществляется дифференцированно по конкретным группам финансовых институтов разными надзорными органами. В условиях размытия границ между отдельными видами деятельности на финансовом рынке необходимо базироваться на функциональном принципе, когда отслеживается деятельность, связанная с привлечением или размещением капитала, а не юридическое лицо. Должна быть выявлена вся цепочка взаимосвязей и взаимовлияния субъектов финансового рынка, особенно если изначально они занимаются различными видами финансовой деятельности [4]. В ситуации, когда финансовые риски концентрируются не у юридических лиц, а в системе их взаимосвязей, благодаря функциональному подходу регулятор может более объективно и оперативно отслеживать ситуацию.

С позиции архитектуры государственного регулирования принципиальным также является вопрос о разграничении законодательных и надзорных полномочий. В силу того, что финансовый рынок в России формировался в условиях трансформации экономических отношений, его ведомственные регуляторы были наделены полномочиями не только по надзору за исполнением законодательства, но и по разработке отраслевой нормативной базы, которая порой подменяла существующее законодательство [5, с. 16]. Наиболее приемлемым вариантом, который мог бы быть реализован при реформировании ФСФР, было бы разделение функций нормотворчества и контроля исполнения нормативных актов, когда первая возлагается на Министерство финансов, а вторая полностью переходит к ФСФР. Однако, учитывая имеющийся опыт и сложившиеся традиции, пока реализация такого подхода в России представляется маловероятной.

В настоящее время компетенция и структура регулирующих органов (прежде всего ФСФР) ориентированы в первую очередь на регламентирование профессиональной деятельности участников рынка и надзор, который зачастую носит формальный характер проверки соблюдения установленных норм деятельности. Вместе с тем во многих развитых странах реализована концепция пруденциального (разумного) регулирования финансовых институтов, позволяющего выявлять потенциальные возможности осложнений и проблем в их функционировании. Участники российского рынка отмечают, что его регулирование должно развиваться именно в этом направлении, должна быть построена система пруденциального надзора, которая могла бы предоставить рынку адекватную информацию о состоянии отдельных участников и рынка в целом, распространять информацию о типовых нарушениях и т.д. [10].

Выбор направлений и инструментов воздействия на деятельность участников финансового рынка как второй аспект развития государственного регулирования финансовой сферы связан, на наш взгляд, с применением мер косвенного (экономического) регулирования, воздействующих не на нормы и процедуры, но на интересы и экономические мотивы участников рынка. Государству следует оперативно отражать в нормативных актах и обеспечивать соответствующими механизмами регулирования объективно необходимые спонтанно появляющиеся на рынке инструменты и явления, а также целенаправленно формировать рыночную инфраструктуру и использовать рычаги косвенного воздействия, в частности, систему налогообложения. При этом для формирования предпосылок конкурентных преимуществ России как МФЦ следует учитывать опыт наиболее эффективных аналогичных институтов на финансовых рынках развитых стран. Только понятные иностранным инвесторам и операторам финансового рынка механизмы и инструменты в среде, близкой по своим параметрам к международным стандартам, сделают финансовый центр в Москве привлекательным для мирового капитала. В этом направлении в России приняты принципиальные решения и реализуются конкретные меры.

Прежде всего, это консолидация биржевой инфраструктуры. В табл. 2 представлены количественные показатели, характеризующие современный уровень развития крупнейшей российской биржи ММВБ в сравнении с биржами, образующими центральные элементы инфраструктурных систем основных международных финансовых центров.

Таблица 2

Сравнительная характеристика крупнейших мировых фондовых бирж [составлено по данным 12]

Город, фондовая биржа	Место в рейтинге МФЦ	Количество компаний, имеющих листинг на январь 2011 г.		Объем торгов акциями в 2010 г. млн долл.	Объем торгов облигациями в 2010 г. млн долл.
		местные	иностраные		
Лондон, London SE Group	1	2354	600	2 741 325	4 028 947
Нью-Йорк, NYSE	2	1796	520	17 795 600	
Гонконг, Hong Kong Exchanges	3	1403	17	1 496 433	
Сингапур, Singapore Exchange	4	462	320	289 307	4 617
Токио, Tokyo SE Group	5	2279	12	3 787 952	4 174
Шанхай, Shanghai SE	5	899	NA	4 496 194	76 209
Москва, MICEX (MMB)	68	249	1	408 078	232 731

Данные свидетельствуют о существенном отставании основной российской биржи от лидирующих фондовых площадок мира, о незначительном количестве обращающихся финансовых инструментов: количество акций, имеющих листинг, а также объемы торгов ценными бумагами на ММВБ в разы меньше аналогичных показателей других анализируемых бирж. Однако Концепция создания МФЦ в России предусматривает, что до 2012 г. одна из российских фондовых бирж должна войти в число 12 мировых лидеров по торговому обороту и объемам размещения акций и облигаций, а доля иностранных бумаг в биржевом обороте должна составлять не менее 10% [3]. Кардинальным шагом, направленным на преобразование финансовой инфраструктуры и формирование глобальной торговой площадки в России, является консолидация основных российских бирж ММВБ и РТС с последующим проведением IPO, поэтапно реализуемая с начала 2011 г. Цель данного слияния состоит в том, чтобы создать единую мощную биржевую структуру, централизованную систему учета, повысить надежность и капитализацию расчетно-клиринговой инфраструктуры.

Проектная группа по совершенствованию финансовой инфраструктуры и регулированию финансового рынка в рамках развития регулирования рынка предлагает также ряд мер [6], среди которых следует выделить:

- ◆ введение института собрания облигационеров;
- ◆ признание иностранных депозитариев в качестве номинальных держателей ценных бумаг без дополнительного требования открытия счета в локальном депозитарии;
- ◆ формирование единого центра раскрытия корпоративной информации с бесплатным доступом для инвесторов;
- ◆ создание центров оценки стоимости низколиквидных финансовых инструментов;
- ◆ совершенствование процедуры эмиссии ценных бумаг;
- ◆ упрощение порядка работы российских инвесторов с иностранными финансовыми инструментами.

Проектная группа по корпоративному праву и управлению, налогообложению финансовых операций также предлагает мероприятия, которые следует отнести к экономическим инструментам государственного регулирования финансового рынка. Основными из них являются, на наш взгляд, следующие:

- ❖ совершенствование налогообложения операций с такими финансовыми инструментами, как депозитарные расписки (АДР, ГДР, РДР), еврооблигации российских эмитентов, сложные деривативы;
- ❖ освобождение финансовых услуг от обложения НДС;
- ❖ совершенствование налогообложения доходов физических лиц, полученных от инвестиционных операций;
- ❖ повышение степени открытости публичных компаний и развитие институтов корпоративного управления.

Таким образом, следует признать, что экспертное сообщество и органы государственной власти осознают необходимость новаций в механизмах функционирования и регулирования финансового рынка. Большая организационная, исследовательско-аналитическая и методическая работа проектных групп по созданию международного финансового центра в Москве, а также решения, принимаемые органами власти, свидетельствуют о том, что основной институциональной и содержательной модернизации регулирования остается необходимость развития внутреннего инвестиционного потенциала и привлекательности отечественного финансового сектора для иностранных игроков. В то же время вектор трансформации содержательных направлений и инструментов государственного регулирования задается преимущественно внешними условиями развития российского финансового рынка, а также приоритетной задачей формирования в России международного финансового центра. Последовательная реализация предлагаемых мероприятий в перспективе позволит преодолеть традиционные проблемы отечественного финансового рынка, связанные с защитой интересов инвесторов и обеспечением эффективного перераспределения финансовых ресурсов, и достичь целей по предотвращению кризисных явлений в российской финансовой системе и формированию в России международного финансового центра.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булатов В.В. Новая архитектура фондового рынка и финансового пространства России. М.: Наука, 2009.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р).
3. Концепция создания МФЦ в Российской Федерации (одобрена Правительством РФ 05 февраля 2009 г.).
4. Котляров М., Ломтатидзе О. Повышение эффективности регулирования финансового рынка // Финансы. 2011. № 1.
5. Лансков П. Развитие инфраструктуры финансового рынка и оптимизация его регулирования // Рынок ценных бумаг. 2008. № 9.
6. Официальный сайт Рабочей группы по созданию МФЦ в Москве / <http://www.mfc-moscow.com/>.
7. Распоряжение правительства Москвы от 7 августа 2008 г. № 1801-ПП «О первоочередных мерах по развитию Москвы как национального и международного центра финансовых услуг».
8. Саватюгин А.Л. Финансовый бизнес не должен быть «дешевой игрушкой» // Рынок ценных бумаг. 2011. № 1.
9. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. № 2043-р.).
10. Финансовый рынок: новые реалии и перспективы // Финансы. 2011. № 6.
11. The Global Financial Centres Index 9 // Z/Yen Group and the City of London, March 2011.
12. World Federation of Exchanges / <http://www.world-exchanges.org>.

ЭВОЛЮЦИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

ВОЛЬЧИК В.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: volchik@sfedu.ru

В статье рассматриваются современные тенденции эволюции институциональной структуры мировой экономики в контексте глобализации. Анализируются исторические, социальные и технологические детерминанты институциональной динамики. Рассматривается роль международных институтов и организаций в формировании вектора изменений механизмов регулирования и институтов.

Ключевые слова: глобализация; мировая экономика; институциональные изменения; экономическая политика; постиндустриальная экономика.

This article reviews current trends in the evolution of the institutional structure of the global economy in the context of globalization. Examines the historical, social and technological determinants of institutional dynamics. Examines the role of international institutions and organizations in the formation of the vector changes of regulatory mechanisms and institutions.

Keywords: globalization; world economy; institutional changes; economic policy; industrial economy.

Коды классификатора JEL: B15, B25, F01.

Мирохозяйственный механизм не является чем-то статичным, не подверженным изменениям. В современных условиях глобализации скорость и масштабы изменений институтов и механизмов регулирования значительно возросли. Асинхронность изменения институтов, с одной стороны, и механизмов регулирования, с другой, является одной из важных причин кризисных явлений, наблюдающихся в мировой экономике с 2008 г. Анализ динамики мирохозяйственного механизма с позиций институциональной экономической теории, прежде всего, концентрируется на исследовании качественных закономерностей формирования и изменения институциональной организации мировой экономики в ее связи с разработкой и реализацией мер экономической политики.

Глобализация является дополнительным источником институциональной диффузии. В ходе глобализации и формирования общества, основанного на знаниях, создаются новые продукты и рынки. Темпы формирования институтов могут не совпадать (запаздывать) с темпами технологических и организационных изменений.

Тем не менее, процессы, подобные глобализации, начались довольно давно. Начиная со второй половины XIX в., благодаря техническим новшествам (в первую очередь изобретению и широкому распространению парохода и паровоза), а также проводимой политике свободной торговли, возникли предпосылки для формирования мировой экономики и глобализации. Вплоть до Первой мировой войны глобализация и сопровождающий ее процесс распространения промышленных методов, детерминирующих интенсивный рост экономики, которые были феноменами западной цивилизации, вели неуклонное наступление на восточные страны, например, такие как Индия и Япония [4, с. 91].

Важно учитывать разные социально - психологические механизмы мотивации, которые эволюционировали во времени. В современном постиндустриальном обществе процесс глобализации сопровождается диффузией западных индивидуалистических ценностей во всем мире. Глобализация представляет феномен именно западной цивилизации.

Современный процесс глобализации, таким образом, не является чем-то уникальным по сравнению с предыдущей историей человечества. Но современное общество обладает особыми важными чертами. В экономической сфере это, в первую очередь, возросшая роль информации и технологий ее создания, передачи и хранения, а также доминирование возрастающей отдачи в новых отраслях мирового хозяйства. Необходимо учитывать, что институты имеют информационную природу. И их информационная природа подвержена воздействию информатизации и возрастающей отдачи как характеристик современного общества и экономики [22]. Особо существенно влияние современных процессов глобализации на процесс институциональных изменений.

Важно не забывать о тех противоречиях, которые создают современная глобализация и развитие технологий информационного общества. Эти противоречия, например, подъем национализма, продолжающаяся дифференциация доходов, так и не побежденная бедность, создают предпосылки для нестабильности. Действительно, отличительной чертой глобализации является подъем национализма в его крайней форме – национального «самообожания». Историк Александр Янов разработал формулу, так называемую «лестницу Соловьева», которая характеризует разные стадии национализма. Вот как выглядит эта формула в последовательности исторических стадий национализма: «национальное самосознание – национальное самодовольство – национальное самообожание – национальное самоуничтожение» [21]. В рамках глобализационных процессов возникают значительные угрозы для современной цивилизации, и «национальное самообожание», по крайней мере, в настоящее время создает питательную среду для развития идеологий широких групп интересов, своими действиями препятствующих формированию эффективных политических и рыночных институтов.

Подъем либерализма, с ним также ассоциируют глобализацию [4, с. 148], сопровождается консервацией на периферии мировой экономики экономических порядков, которые можно отнести к современному меркантилизму¹. Современный меркантилизм очень живуч, так как основывается на устойчивых и эволюционно сложившихся институтах [2]. Следовательно, опасность для либерализации и экономического развития в современную эпоху исходит, прежде всего, от институтов современного меркантилизма и национализма в его стадии «национального самообожания».

Не менее важным фактором формирования нового качества институциональной структуры в постиндустриальном обществе является социальный капитал, который представляет социальные связи и организации. Именно благодаря качеству социального капитала, который можно охарактеризовать как «солидарность свободных индивидов», западная цивилизация смогла сформировать институциональную среду, благоприятствующую формированию эффективных рыночных экономических порядков.

Процесс замещения оборотного капитала основным стал по Дж. Хиксу основным фактором промышленной революции [20]. Это выразилось в замене надомной системы фабричной. В постиндустриальную эпоху произошла еще одна значительная трансформация – на смену основному капиталу приходит человеческий капитал, который в обществе, основанном на знании, играет ведущую роль в новых отраслях производства [9]. Именно возрастающее значение человеческого капитала детерминирует не только новую структуру занятости, отличную от индустриальной, но также создает предпосылки для разрушения старых и формирования новых групп специальных интересов.

Однако в условиях постиндустриального общества неизбежно изменяется социальная структура общества, которая во многом зависит от изменения структуры занятости. Также меняется структура влиятельных групп интересов. Например, в эпоху постиндустриального общества снижается численность членов профсоюзов, но это не означает, что профсоюзы перестают оказывать заметное влияние на политику занятости в отраслях, где они традиционно играют существенную роль, например, в тяжелой промышленности, ресурсных отраслях и т.д.

При изменениях структуры занятости, социальной организации повседневности, форм социальных связей (социального капитала) неизбежно будут разрушаться, трансформироваться и возникать новые группы специальных интересов. Старые группы будут терять свое влияние, а влияние новых малых, но сплоченных групп специальных интересов может значительно усиливаться вследствие возникновения новых групп, а также новых механизмов и способов коммуникации.

Важным, но довольно мало исследованным экономистами, является вопрос об изменении стимулов в постиндустриальном обществе. Изменение стимулов у различных слоев общества (но в первую очередь у низших) в либеральных экономических концепциях связывается с господством государства всеобщего благосостояния [4, с. 195-201].

Если постиндустриальное общество и представляет новый и особенный этап в развитии общества и экономики, в частности, то, в первую очередь, особенности данного этапа заключаются в формировании институциональных условий, благоприятствующих технологическому прогрессу, основанному на нанотехнологиях, использовании и тиражировании информации и т.д. Глобализация только усиливает эффект диффузии институтов постиндустриального общества. И здесь для понимания эволюции институтов нам необходимо обратиться к проблеме групп специальных интересов и их действий как институциональных инноваторов.

Важным источником инноваций являются новые комбинации разнообразных технологий и организаций [27]. Однако такие комбинации могут осуществляться только в рамках заданного институциональной средой пространства возможностей. Безусловно, это несколько сдерживает и ограничивает некоторые варианты управленческих и технологических решений. Но надо помнить, что одновременно институциональная среда формирует условия для самого существования рыночных обменов и организаций. Здесь полезно обратиться к трактовке институтов Дж. Коммонсом, который дал следующее определение: «Институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» [23]. Безусловно, наблюдается асинхронность в изменениях институтов, с одной стороны, и технологий и механизмов управления и организаций, с другой. Институты, прежде всего, создают те условия, без которых технологические и организационные изменения были бы просто невозможны. Экономические истории приводят релевантные подтверждения, что технологические новации западной цивилизации в новое и новейшее время были возможны благодаря развитым институтам частной собственности, контрактации и рыночного обмена [11, 8, 7].

Как и в век промышленной революции, современные изменения постиндустриального общества формируют специфические традиции и институты, которые могут в дальнейшем восприниматься как традиционные². Большую роль в этом направлении может сыграть формирующаяся современная «сетевая культура».

¹ Анализ современного меркантилизма как экономического порядка в странах третьего мира см.: [13, 14].

² Э. Гидденс отмечает, что многие традиции и элементы культуры переоцениваются обществом относительно их древности [3, с. 53-55].

Важно понимать, что традиции и институты часто являются результатом целенаправленного действия групп специальных интересов. Традиции в отличие от привычек не относятся к свойствам индивидуального поведения. Также традиции не только эволюционируют, но и подвержены резкому, внезапному изменению и трансформации, они все время изобретаются заново [3, с. 57].

В литературе распространена точка зрения, что, благодаря технологическим достижениям и глобализации рынков, рыночные сигналы распространяются быстрее и с меньшими искажениями, чем когда-либо в прошлом [5]. Однако быстрота распространения информации создает проблему ее интерпретации и здесь возрастает роль неявного знания³, формирующегося как результат рыночных взаимодействий, а также эволюции организационных форм [27, р. 132].

Либерализация международных финансовых рынков, кроме создания действительно эффективных механизмов перелива капиталов, послужила причиной многочисленных финансовых катастроф в регионах с развивающимися рынками, например, Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и России. Это также может служить иллюстрацией асинхронности формирования и функционирования экономических механизмов и институтов.

Современная глобализация приводит к созданию надгосударственных структур регулирования, таких как ВТО, МВФ, Всемирный банк, Комиссия Европейского Союза и т.д., действия которых могут приводить (и приводят) к ситуациям «провалов регулирования»⁴. Создание надгосударственных структур увеличивает экономическую власть различного рода чиновников, деятельность которых не ограничена эволюционно сложившимися демократическими институтами западной цивилизации [6].

В условиях глобализации финансовых рынков возникает проблема обработки и интерпретации информации, связанной с собственностью на различные финансовые инструменты, в частности, деривативы. Национальные финансовые кризисы в крупнейших мировых экономиках вследствие глобализации дестабилизируют мировые рынки. Несовершенство национальных и наднациональных механизмов регулирования приводит к дисфункции институтов, обеспечивающих функционирование современных финансовых рынков. Примером здесь может служить дисфункция института рейтинговых агентств в контексте кризиса 2008 г. В связи с ипотечным кризисом в США 2008 г., генеральный прокурор и Комиссия по ценным бумагам и биржам США запросили информацию из восьми ведущих банков и трех рейтинговых агентств [24]. Регулирующие органы США интересовали вопрос, не вводили ли в заблуждения инвесторов банки и рейтинговые агентства, пытаясь получить различные выгоды от размещения заведомо убыточных финансовых инструментов.

Тот факт, что крупнейшие рейтинговые агентства (Standard and Poor's, Moody's and Fitch Ratings) оказались замешаны в финансовых скандалах, заставляет обратить внимание на институт рейтинговых агентств. Этот институт в современном виде начал формироваться в США. В первую очередь созданию рынка услуг рейтинговых агентств способствовало государственное регулирование финансовых рынков со стороны Комиссии по ценным бумагам и биржам США (Securities and Exchange Commission).

Экономическая функция рейтинговых агентств состоит в снижении асимметрии информации. Однако значимость рейтингов для национальной и мировой экономики позволяет рейтинговым агентствам в определенных случаях манипулировать поведением инвесторов и регулирующих организаций. Действия рейтинговых агентств есть не что иное, как очередная попытка «помочь» рынку через посредство различных форм рационализации. И если рынок всегда будет спонтанным и обезличенным механизмом обмена, ценообразования и распределения собственности, то деятельность рейтинговых агентств всегда будет связана с человеческим фактором, который не исключает никакие совершенные рейтинговые методики.

Формирование фундамента постиндустриальной экономики часто осуществляется под знаменами модернизации. Однако модернизация экономики не есть что-то совершенно новое для современного этапа развития социальных систем. Важным для понимания процесса модернизации как варианта институциональных изменений является тот факт, что модернизация не обязательно приводит к образованию эффективных институциональных структур. Более того, модернизация может привести к замене сравнительно эффективных институтов неэффективными. Этот тезис прекрасно иллюстрируют примеры из экономической истории.

Исторически проблема накопления и использования знания относится к временам промышленной революции. И, хотя в то время экономисты-современники не уделяли этому особого внимания, во второй половине XX столетия появилось множество работ, посвященных объяснению успехов промышленной революции через призму накопления и использования знаний [11, 28, 26, 25]. Как справедливо отмечал К. Полань, важнейшим интеллектуальным фактором промышленной революции являлись не технические изобретения, а социальные новшества; свой решающий вклад в развитие техники естественные науки внесли лишь по прошествии целого столетия, когда промышленная революция уже завершилась [10]. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что прогресс в создании и использовании полезного знания в экономике во многом зависит от качества институциональной структуры хозяйственного порядка.

Возникает резонный вопрос: что может дать экономическая наука для объяснения современных тенденций постиндустриального общества и разработки мер экономической политики, ведущей к процветанию? Традиционные неоклассические рецепты в реалиях национальных институциональных особенностей экономик могут оказаться лекарством с побочными негативными последствиями [15, 16]. Более того, негативные последствия могут значительно превышать позитивный эффект. Наиболее подходящей методологией может служить синтез теоретических подходов, например таких, как традиционный институционализм и посткейнсианство, исследовательские инструменты, которые органично сочетаются и дополняют друг друга [12].

³ Проблема использования неявного знания традиционно является одной из центральных в рамках Австрийской школы. См.: [18, 19, 17].

⁴ Например, резкая критика глобализации и действий подобных структур содержится в книге Алле М. [1].

Эволюция институциональной организации мирохозяйственного механизма является длительным и зависящим от предшествующей траектории развития процессом. Роль институциональной экономической теории состоит в идентификации наиболее значимых институтов и закономерностей их развития, что необходимо для создания релевантной картины происходящих процессов, которая будет служить основой для разработки мер экономической политики. Выработка адекватных мер экономической политики также невозможна без формирования интеллектуальной среды, способствующей пониманию происходящих процессов. Институционно-эволюционная экономическая теория может дать адекватные инструменты и модели, необходимые для понимания закономерностей становления постиндустриального общества и его основных институтов в глобализирующейся экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. М.: ТЕИС, 2003.
2. Вольчик В.В. Природа меркантилистической экономики и институт власти-собственности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 2.
3. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М.: Изд-во «Весь Мир», 2004.
4. Лал Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. М.: ИРИСЭН, 2007.
5. Линдси Б. Глобализация повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 25.
6. Мартин Г.П., Шуманн Х. Западная глобализация: атака на процветание и демократию. М.: Альпина, 2001.
7. Мокир Дж. Меркантилизм, просвещение и промышленная революция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 1. С. 7–31.
8. Мокир Дж. Общество знания: теоретические и исторические основы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1. С. 10–37.
9. Нуреев Р.М. Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.
10. Полань К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетея, 2002. С. 235.
11. Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л.Е. Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, 1995.
12. Розмаинский И.В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
13. Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.
14. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.
15. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Изд-во «Мысль», 2003.
16. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? К десятилетию начала переходных процессов // Вопросы экономики. 1999. № 7.
17. Хайек Ф.А. Использование знания в обществе // Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000.
18. Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 183.
19. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992.
20. Хикс Дж. Теория экономической истории / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева. М.: НП Журнал «Вопросы экономики», 2003. С. 181–182.
21. Янов А. Патриотизм и национализм в России 1825–1921. М.: ИКЦ «Академкнига», 2002. С. 21.
22. Arthur W.B. Increasing Returns and the New World of Business. Harvard Business Review, July-Aug., 1996.
23. Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review. Vol. 21 (1931). No. 4. p. 651.
24. Eight banks face US investigation // BBC News Thursday, 13 May // <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/10115471.stm>.
25. Mokyr J. Knowledge, Technology, and Economic Growth During the Industrial Revolution. Forthcoming in Bart Van Ark and Gerard Kuper, eds., Technology and Productivity Growth. The Hague: Kluwert, 2000.
26. Mokyr J. The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press, 1990.
27. Nooteboom B. Innovation, learning and industrial organization // Cambridge Journal of Economics. 1999. Vol. 23.
28. Rosenberg N. Perspectives on Technology. Cambridge University Press. 1976.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

КУРАПОВ С.С.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: deadnight@inbox.ru

В статье автор рассматривает не только общие закономерности в формировании транснациональных сетей, связанные с природой банковской деятельности и требованиями глобализации, но выделяет пространственные особенности транснациональной экспансии банков в зависимости от их национальной принадлежности.

Ключевые слова: интернационализация; интеграция; структуризация; транснационализация; финансовая глобализация; локальные рынки.

In the article the author considers not only general laws in formation of the transnational networks, connected with the nature of banks' activity and globalization requirements, but also emphasizes some spatial features of transnational expansion of banks depending on their national identity.

Keywords: internationalization; integration; structuring; transnationalization; financial globalization; local markets.

Коды классификатора JEL: G15, G24.

Глобализацию мировой экономики можно рассматривать как процесс увеличивающейся взаимозависимости экономик различных стран мира вследствие роста трансграничных перемещений товаров и услуг, экспорта капиталов, интенсивного обмена информацией и технологиями, миграции рабочей силы. Пространственный охват и плотность глобальных и межнациональных взаимосвязей образуют сложные паутины и структуры отношений между сообществами, государствами, международными учреждениями, неправительственными организациями, транснациональными корпорациями и банками, которые образуют глобальный порядок.

В этом отношении глобализация родственна процессу структуризации, поскольку она является продуктом, как индивидуальных действий, так и совокупных взаимодействий между исполнителями, разбросанными по всему земному шару. Глобализация связана с развивающейся динамической глобальной структурой, но это, по мнению М. Кастельса, «строго стратифицированная структура, так как процесс глобализации происходит крайне неравномерно» [4, с. 212].

Финансовые технологии транснациональных банков стимулируют производство новых финансовых продуктов, выступающих в качестве инструментов управления капиталом и снижением рисков. С помощью этих технологий транснациональные игроки стремятся установить свой контроль над банковскими и небанковскими финансовыми институтами локальных рынков. Политика интеграции и «втягивания» наиболее ценных ресурсов, проводимая глобальными игроками рынка финансовых услуг, нацелена на превращение процессов глобализации в американизацию [5, с. 39].

По своей сути глобализация является логическим выражением возрастающей интернационализации хозяйственной жизни. В 1990-е гг. глобализация вступила в свою зрелую стадию, на которой происходит «стирание национальных границ», а мировая экономика приобретает общую основу, главными составляющими которой являются транснациональное производство, глобальная финансовая система, построенная на согласованных правилах системы международной торговли, формирующееся единое информационное пространство.

Управление развитием финансовых институтов в локальных экономических системах контролируется глобальным финансовым капиталом, формирующим инструменты взаимодействия и интеграцию конкурентоспособных экономических агентов.

М. Кастельс отмечает, что динамика развития локальных рынков и их доминирующих участников зависит от способности национальных экономических агентов выдержать глобальную конкуренцию на основе использования стратегических преимуществ [4, с. 108].

С точки зрения системного подхода, наиболее конструктивным выглядит определение глобализации, представленное в работе Э. Азроянца: «Глобализация – это процесс формирования предельной целостности, в рамках

которого происходит собирание и связывание множества разных составляющих в одно целое, отличное от этого множества» [1, с. 56].

Отличительными чертами финансовой глобализации выступают увеличение потоков портфельных и прямых иностранных инвестиций, усиление влияния транснациональных корпораций и банков, концентрация и централизация капитала на основе процессов слияний и поглощений компаний и банков, а также повышение регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций.

С одной стороны, глобализация финансового сектора — это объективный процесс интенсификации процессов транснационализации производства финансовых услуг, развития информационно-финансовых технологий расширения бизнеса, формирования сетей глобальных финансовых компаний. С другой стороны, под глобализацией понимают процессы либерализации финансовых отношений, завоевание национальных финансовых рынков, перераспределение финансовых активов, изменение роли и влияния финансовых институтов.

Процессы финансовой глобализации оказали серьезное воздействие на структуру банковской системы всех стран мира. В последние десятилетия банковская деятельность становится все более интернациональной. Финансовая глобализация породила огромное количество международных финансовых групп, имеющих разветвленные филиальные сети и большое число отделений в разных странах, объединяемых единым стратегическим направлением деятельности. Стратегия деятельности каждой международной финансовой группы не ограничивается традиционными сферами банковской деятельности, а подразумевает, в том числе, осуществление и небанковских видов деятельности, таких как секьюритизация и страхование, учреждение специальных фондов по управлению активами.

Характер участия международных банков во многом определяется условиями их входа на новые рынки — или путем приобретения внутренних кредитных учреждений с разветвленной филиальной сетью, или учреждением дочерних структур, нацеленных на определенные ниши в сложившейся структуре экономики. Как правило, характер присутствия иностранных банков на национальном рынке складывается под влиянием внешних факторов — условий регулирования банковской деятельности, предоставления льгот в результате либерализации, конкурентных условий, возможности диверсификации риска банковских операций и макроэкономических условий. Конкурентоспособность транснациональных банков зависит от возможностей головного банка разделить степень ответственности со своими подразделениями на новых для него рынках.

Для транснациональных банков (ТНБ) наиболее простым вариантом развития на локальных рынках является учреждение дочерней структуры, так как на рынке они функционируют как самостоятельные организации, обеспеченные собственным капиталом и связанные с головным банком ограниченной ответственностью, т.е. деятельность местных банков, принадлежащих иностранным владельцам, ограничена их собственным капиталом. Характер участия ТНБ определяется в конечном счете уровнем принимаемого ими риска, который включает как экономические, так и политические факторы [6, с. 22].

Формирование зарубежных сетей иностранных банков в каждом из географических регионов имеет специфические черты. При этом существует ряд особенностей в территориальной организации зарубежных сетей ведущими ТНБ в зависимости от их национальной принадлежности [7, с. 56].

При формировании зарубежных банковских сетей ведущие ТНБ уделяли основное внимание рынкам развитых стран, где на настоящий момент и сосредоточена основная часть их головных иностранных отделений — более 90%. Развившие европейские страны с ведущими мировыми финансовыми центрами (Лондон, Париж, Цюрих) первоначально выступали основным регионом экспансии ведущих американских банков.

На этапе зарождения финансовой глобализации в европейских странах было сосредоточено около 70–80% зарубежных подразделений американских банков. Европейские страны, прежде всего, Великобритания и Германия, остаются основным регионом экспансии для японских ТНБ. Только в Лондоне расположено 16 отделений японских банков (около 7% от совокупного числа иностранных банков в этом финансовом центре), лишь американские банки имеют более высокий показатель (19 отделений) [9].

В США подавляющая часть всех подразделений японских банков расположена в Нью-Йоркской агломерации и Калифорнии. Фактически все крупнейшие европейские банки имеют свои подразделения в ряде городов США и Канады. Японский банковский рынок стал открыт для экспансии иностранных банков сравнительно недавно, когда были сняты жесткие законодательные меры и разработан льготный режим в отношении иностранных банков. К настоящему времени ряд ведущих американских ТНБ («Chase Manhattan», «Citibank») уже сумели занять господствующие позиции среди иностранных банков страны.

При зарубежной экспансии в большинстве случаев крупнейшие ТНБ ориентированы преимущественно на свои макрорегиональные рынки. Например, «Citigroup», ведущий транснациональный банк США, обладающий сетью отделений в наибольшем числе стран, более 70% отделений имеет в Североамериканском регионе. Высокая степень географической концентрации банковской экспансии характерна и для японских транснациональных финансовых институтов, которые расширяют свои зоны присутствия на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона.

Из развивающихся регионов по числу зарубежных подразделений выделяется Азиатско-Тихоокеанский регион (3,3% зарубежных подразделений 50-ти ведущих финансовых компаний) — это, прежде всего, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Китай и Индия, а также Латинская Америка — Бразилия, Аргентина, Мексика (3%). Эти страны являются наиболее привлекательными для инвестиций в силу их динамичного экономического развития или же открытости экономики. Многие ТНБ пришли сюда вслед за своими клиентами — ведущими транснациональными корпорациями, перемещающими деятельность на периферию мирового хозяйства.

Среди европейских банков, представленных в группе 20 крупнейших ТНБ, наиболее развитые сети банковских отделений характерны для английских и нидерландских банков. Так, английский «HSBC Group» имеет свои филиалы и дочерние компании в 12 странах АТР, «Barclays Bank» – в 10 странах региона, «The Royal Bank of Scotland» — в 6 странах, нидерландский «ING Group» создал сеть своих подразделений в 10 странах региона.

Представленные банки осуществляют здесь операции по обслуживанию и управлению активами крупных корпораций, операции с наличностью и пластиковыми картами, инвестиционную деятельность. Развитые сети своих отделений создали крупнейшие германские ТНБ («Deutsche Bank» имеет свои офисы в 11 странах региона, «Commerzbank» — в 8, «HVB Group» — в 7), а также швейцарские и французские ТНБ.

В странах Латинской Америки ТНБ создают подразделения преимущественно путем совместного участия с местными банковскими структурами, создания дочерних институтов. До глобального финансового кризиса ведущие позиции на латиноамериканском рынке занимали крупнейшие американские ТНБ («Citibank» имеет отделения в 21 стране региона, «JP Morgan Chase Group»), которые за последние годы были вытеснены европейскими банками, что сократило их долю в активах 20 крупнейших иностранных банков в регионе до менее 30% [3].

В Африке, странах Юго-Западной и Южной Азии наиболее развитые сети из числа ведущих ТНБ имеют английские и французские банки, которые сохранили здесь свои позиции со времен колониального господства. Например, «Barclays Bank» присутствует на африканском рынке более 100 лет и уже имеет развитую сеть отделений в 11 странах Африки (215 филиалов и дочерних структур), будучи крупнейшим оператором в банковском секторе ряда из них.

После получения странами независимости в конце 60-х — середине 70-х гг. в этой группе стран стали создавать свои подразделения банки других европейских стран и ТНБ, базирующиеся в США. При этом ряд ТНБ из группы крупнейших (в отличие от английских и французских банков) осваивает этот регион в основном через многочисленную сеть своих представительств. Первоначально основным направлением деятельности крупнейших ТНБ в бывших колониальных странах было осуществление розничных банковских операций, обслуживание торговых операций.

В настоящее время к этому добавились операции по работе с корпоративными клиентами, обслуживанию международных операций в разных валютах. Кроме того, ведущие банки, к примеру, «Citigroup», «HSBC Bank», ABN AMRO и пр., стали создавать в этих странах свои отделения, работающие по принципам исламского банковского дела.

Экспансия крупнейших ТНБ в Восточноевропейский регион и СНГ осуществляется предпочтительно на рынки стран, вошедших в ЕС в 2004 г. либо готовящихся в него вступить в 2007 г. (Румыния и Болгария). Создание своих банковских отделений в странах региона осуществляют преимущественно европейские банки, имеются отделения американских и японских ТНБ. Для ряда крупнейших европейских ТНБ, прежде всего германских, этот рынок выступает в качестве основного для проникновения. Так, «HVB Group» имеет одну из наиболее развитых сетей в регионе, присутствуя через свои дочерние институты практически во всех странах (за исключением Молдавии, Белоруссии и Албании) и выступая здесь в качестве одного из ведущих операторов розничного банковского бизнеса. Крупнейший немецкий банк «Deutsche Bank» имеет свои подразделения в 8 странах региона, «Dresdner Bank» и «Commerzbank» — в 10 [2, с. 97-107].

Можно выделить и другие немецкие банки из списка 50 крупнейших, которые по масштабам своей транснациональной деятельности относятся скорее к числу средних региональных банков, но тем не менее весьма активно развивают свою деятельность в восточноевропейских странах: «West LB», «DZ Bank Group», LB-BW, «Bayern LB» и «KfW Bank». Развитую сеть своих отделений в 12 странах региона имеет и нидерландский «ING Group».

При этом ведущие английские, испанские, швейцарские банки менее активно развивают свои институты на рынках стран Центрально-Восточной Европы и СНГ. Исключение лишь ТНБ «HSBC Group», который имеет весьма развитую сеть подразделений в восточноевропейских странах (33 отделения) и СНГ (6 отделений) [8].

Таким образом, кроме общих закономерностей в формировании международных банковских сетей, связанных с природой банковской деятельности и требованиями глобализации, существуют значительные пространственные особенности транснациональной экспансии банков в зависимости от их национальной принадлежности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азроянц Э.А. К вопросу о конституировании глобалистики как самостоятельной области научного знания // Аналитические труды Клуба ученых «Глобальный мир». 2002. Т. 4. М.: «Издательский Дом «НОВЫЙ ВЕК»; Институт микроэкономики, 2003.
2. Вернисов А.В. Иностранные банки в Восточной Европе // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2003. № 4.
3. Иностранные банки в Латинской Америке в контексте структурных реформ и финансовой глобализации / Отв. ред. И.К. Шереметьев. М., 2009.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
5. Марков С.А. Особенности глобальной экономической политики финансовых центров экономической власти // Философия хозяйства, 2007. № 2.
6. Пашковская И.В. Роль и место иностранных банков в архитектуре национальных банковских систем // Бизнес и банки. 2011. № 1.
7. Семенова Е.В. Развитие крупнейшими транснациональными банками международных филиальных сетей // Вестник Московского университета. 2007. № 2.
8. Annual Report and Accounts 2004, HSBC Holding plc // www.hsbc.com.
9. The Banker «Global Awards». 2004. 4 Nov.

РЕЦЕПЦИЯ УЗУФРУКТА В СВЕТЕ НОВЕЙШИХ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

КАРНУШИН В.Е.,

аспирант,

Южный федеральный университет,

e-mail: KarnushinV@yandex.ru

В статье содержится сравнительная характеристика узупфрукта в российском и римском частном праве, выявлены общие и отличительные черты узупфрукта в римском и российском праве. Кратко охарактеризована тенденция развития узупфрукта в древнем Риме и зарождение его в современной России.

Ключевые слова: вещное право; сервитут; узупфрукт.

The article contains comparative characteristics of ususfructus in Russian and Roman private law. There are distinguished common and distinctive features of ususfructus in Roman and Russian law. There characterized briefly a trend of development of ususfructus in ancient Rome and a trend of its origin in modern Russia.

Keywords: property law; servitude; ususfructus.

Код классификатора JEL: K11.

В действующем в настоящее время гражданском законодательстве отсутствует понятие узупфрукт, хотя во время активных реформ в гражданском праве, связанных с принятием Указа Президента РФ от 18 июля 2008 № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» [7], раздел второй ГК РФ будет полностью переработан. Будет введена достойная замена статьи 216 ГК РФ, будет введен исчерпывающий перечень вещных прав. Предметом рассмотрения настоящей статьи станет узупфрукт, поскольку введение такого вещного права в гражданское право РФ означает очередной этап рецепции римского частного права. Изучение данного вещного права в свете новейших изменений в ГК РФ, в частности, в проекте Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ» (Поступил 15 апреля 2011 года в Минэкономразвития РФ для подготовки заключения) позволит выявить отличительные черты «российского узупфрукта» по отношению к классическому его пониманию римскими юристами и первой зарубежной пандектной кодификацией гражданского права.

Понятие «узупфрукт» изначально было введено римским частным правом, дано оно в Дигестах Юстиниана: *usufructus est ius alienes rebus utendi fruendi salva rerum substantia* — узупфрукт есть вещное, чисто личное, полное право пользования и извлечения плодов из чужой непотребляемой вещи без изменения ее сущности [1]. Из данного определения видно, что сущность узупфрукта в том, что это есть: 1) право, а не факт, 2) право пользования и извлечения плодов, причем без упоминания владения, 3) непотребляемой вещью с условием о неизменении ее сущности, 4) личный характер права означает принадлежность субъективного права конкретному лицу, из этого и следует положение о прекращении узупфрукта в связи со смертью лица.

Узупфрукт, по римскому частному праву, представляет собой разновидность личного сервитута (наряду с *usus*, *habitatio*, *operae servorum vel animalium* и некоторым другим правом, близким по содержанию к вещным сервитутам по римскому праву). Таким образом, узупфрукт занимал место среди сервитутов, а они, в свою очередь, признавались правами на чужие вещи (ограниченными вещными правами).

Близким по сущности к узупфрукту был «*usus*», который отличался от узупфрукта лишь отсутствием правомочия *fruendi* (права извлечения плодов).

Как концепция развития законодательства о вещном праве [4], так и концепция развития гражданского законодательства [5] исходят из преемственности зарубежных кодексов, построенных по системе пандектного права. Проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ» (далее по тексту статьи - Проект) следует во многих своих положениях обеим концепциям.

В исторически первой пандектной кодификации гражданского права — Германском гражданском уложении [2] узупфрукту посвящена глава 2 («Узупфрукт») пятого раздела («Сервитуты») третьей книги («Вещные права»). Структурно и по своему существу — это разновидность сервитутов.

Глава, посвященная узуфрукту, разделена на 3 части. Деление происходит в зависимости от объекта узуфрукта. В германском гражданском праве допускается узуфрукт в отношении вещей, прав и имущества. В отличие от римского частного права, в германском праве допускается установление узуфрукта на потребляемые вещи (§ 1067 ГГУ), в римском праве в отношении потребляемых вещей существовал «как бы узуфрукт» (*Quasiususfructus*). В Концепции развития гражданского законодательства ничего не говорится о возможности установления узуфрукта на потребляемые вещи, говорится о возможности установления узуфрукта на движимые и недвижимые вещи. Правило § 1067 ГГУ представляется очень интересным для анализа. Так, согласно § 1067 ГГУ, если предметом узуфрукта являются потребляемые вещи, то узуфруктуарий становится собственником этих вещей; по окончании узуфрукта он должен возместить лицу, установившему узуфрукт, стоимость вещей на момент установления узуфрукта. Как лицо, установившее узуфрукт, так и узуфруктуарий могут за свой счет поручить экспертам определение стоимости вещей. Интересно отметить, что данное правило носит обязательственно-правовую природу и практически дублирует заемные отношения. Правило указанного параграфа практически полностью воспроизводит положения ГК РФ о безвозмездном (беспроцентном) займе. Так, согласно п. 1 ст. 807 ГК РФ, по договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодателю такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества. Согласно же абз. 1, 3 п. 3 ст. 809 ГК РФ, договор займа предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное, в случаях, когда по договору заемщику передаются не деньги, а другие вещи, определенные родовыми признаками.

Несмотря на неопределенность Концепции развития гражданского законодательства в отношении объектов узуфрукта, Проект указывает, что объектом узуфрукта может быть только недвижимая вещь: согласно абз. 1 части 1 ст. 302.1 Проекта, объектом права личного пользования может быть здание, помещение или иная недвижимая вещь. Таким образом по сравнению с германским правом сфера применения узуфрукта в России будет значительно уже. В римском частном праве также допускался узуфрукт в отношении обязательств и всего имущества, а не только индивидуально определенных недвижимых вещей.

Субъектный состав узуфрукта не определен однозначно в Концепции, но в Проекте устанавливается субъектный состав уже в первой статье, посвященной узуфрукту. Согласно абзацу 3 п. 7.1 Концепции развития гражданского законодательства, это право устанавливается исключительно для некоммерческих целей и должно принадлежать, как правило, гражданам. Формулировка «как правило» несет очень неточную гипотезу, поэтому она заменена в Проекте и устанавливается, что узуфруктуарием (пользователем) могут быть граждане и некоммерческие организации. Как Концепция развития гражданского законодательства так и Проект устанавливают цели установления узуфрукта — только некоммерческие цели. Так, согласно ч. 2 ст. 302 Проекта, использование вещи, предоставленной в личное пользование, в предпринимательской деятельности не допускается.

Таким образом, в качестве узуфруктуария могут быть граждане и некоммерческие организации при условии, что объект узуфрукта не будет использоваться в предпринимательской деятельности.

В качестве собственников могут быть все субъекты гражданского права.

Теперь следует рассмотреть виды узуфруктов: Законодательно выделяется два вида пользования — обычное и социальное. Ни концепция, ни Проект не раскрывают содержания обычного пользования, социальному (семейному пользованию) посвящен целый параграф в гл. 20.3 Проекта. Итак, отличие социального пользования в том, что оно возникает в отношении жилого помещения. Кроме того, в социальном узуфрукте есть специальный субъектный состав. Узуфруктуариями могут быть только лица, совместно проживающие с собственником жилого помещения. Интересно отметить, что согласно ч. 2 ст. 302.6 Проекта, социальное пользование устанавливается исключительно в пользу лиц, проживающих совместно с собственником жилого помещения и имеющих в соответствии с семейным законодательством право на получение алиментов от этого собственника. Согласно действующей редакции статьи 31 ЖК РФ, собственник может вселить иных граждан в качестве своих членов семьи. Соединительный союз «и» в Проекте ограничивает субъектный состав узуфруктуариев лицами проживающими с собственником и получающими от собственника алименты. Отсюда можно сделать вывод, что узуфрукт будет по сути своей являться своего рода дополнительным способом уплаты алиментов. Анализ статей Проекта о социальном узуфрукте показывает, что они в значительной мере перекрывают положения действующего Жилищного кодекса РФ. Поэтому будет произведена переработка ЖК РФ, в частности, норм о лицах, совместно проживающих с собственником жилого помещения.

Введение социального узуфрукта положит конец неопределенности природы права пользования жилым помещением лицами, совместно проживающими с собственниками. Следует отметить, что в литературе были очень удачные попытки определения природы этих прав: «Ограниченные вещные права пользования жилыми помещениями по сути представляют собой разновидности также известного еще римскому праву узуфрукта, т.е. вещного права на получение выгод (в том числе плодов и доходов) от использования чужой недвижимой вещи при сохранении ее субстанции» [3].

Проект ГК, следуя за Концепцией развития гражданского законодательства, устанавливает различие узуфрукта от сервитута, принципиально оно состоит в том, что у сервитутария нет правомочия владения, а также обязанности по содержанию вещи, в отличие от узуфруктуария (ч. 2 ст. 302.3 Проекта).

Основанием возникновения узуфрукта является соглашение с собственником или завещание собственника, а также решение суда в случаях с социальным узуфруктом.

Основанием прекращения узупрукта является гибель вещи, смерть или ликвидация пользовладельца или истечение срока действия узупрукта либо же решение суда в случаях, предусмотренных Проектом.

Итак, что представляет собой узупрукт по российскому праву. Исходя из анализа римского права, где это понятие было введено впервые, пользование (узупрукт) в российском праве представляется несколько другим явлением. Узупрукт в РФ объединяет в себе родовое понятие «личные сервитуты» в римском праве. Так, социальный узупрукт является рецепцией *habitatio*. Обычный узупрукт представляет собой *usus* и *ususfructus* в римском праве. В современное правомочие пользования включается правомочие извлечения плодов из вещи.

Существенным ограничением узупрукта в России является его объект — только недвижимая вещь. В римском праве, как было изложено выше, объектом узупрукта были и другие объекты права вообще. В римском праве личные сервитуты изначально считались обязательственными правами, затем они стали личными сервитутами. В настоящие времена наблюдается схожая тенденция. Если ранее были попытки признать права по пользованию жилым помещением лицами, проживающими с собственниками, обязательственными правами, то в очень скором будущем они станут законодательно закрепленным узупруктом, который носит вещно-правовую природу. Современный законодатель, очевидно, понимая существенные черты узупрукта в римском праве, отказался от наименования «узупрукт» в Проекте, используя только понятие «пользовления», хотя в Концепции развития гражданского законодательства это понятие еще использовалось.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барон Ю. Система римского гражданского права: В 6 кн. СПб., 2005.
2. Бергманн В. Германское гражданское уложение. Волтерс Клувер, 2008.
3. Гражданское право. Вещное право. Наследственное право. Исключительные права. Личные неимущественные права: Учебник: в 4 т. / И.А. Зенин, Е.В. Кулагина, Е.А. Суханов и др.; под ред. Е.А. Суханова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2008. Т. 2.
4. Концепция развития законодательства о вещном праве (Проект рекомендован Президиумом Совета при Президенте РФ к опубликованию в целях обсуждения (протокол № 3 от 18 марта 2009 г.).
5. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации, одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009.
6. Проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ» (Поступил 15 апреля 2011 г. в Минэкономразвития РФ для подготовки заключения).
7. Указ Президента РФ от 18 июля 2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации».

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Zinchenko A.B., Mermelishteyn G.G. Model economic situation with discrete imputations	7
Vasiltsov V.S. Market mechanism for development of innovation capacity	12
Halina M.V. The evolution of the concepts of innovation development of economic science	17
Kuchieva I.H. Public-private partnerships as a modernizing factor in the development of civil society in Russia	20
Krivorotova N.F. Instruments of monetary policy in developed economic relations	24

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Andreeva L.U., Vasilenko M.A. Impact of advanced marketing on maintenance of development competitive strategy of Russian transport corporations (on the example of JSC "Russian railways")	27
Ismailova A.G., Blizno L.V. Financial and economic recovery and strengthening of stability in a system of accounting and analytical support for the processing of agricultural enterprises	34
Zakalyukina E.V. The formation of eco-oriented system of national accounting and component housing and communal services	37
Bghukov A.A. Financial instruments and techniques of competitiveness' providing of modern services companies	40
Rossolov P.G. Basic approaches to determining the share of shadow sector in the economy	43
Nedelin M.D. Prospects for development of small and medium-sized enterprises in the process of innovation cluster of the Russian economy	48
Karanashev A.X. Optimization of investment strategies in the market of securities	52
Didorenko A.V. Instruments of development of mortgage lending in the Russian financial services market	56
Makolova L.V. Ecological preconditions of necessity of restoration and a reuse of the fulfilled autotractor oils	60
Lebedev A.L. The essence of the innovation capacity of the organization and its evolution	64
Bodnar A.U. Peculiarities of post crisis development strategy of economic agents of the financial services market	67
Ovchinnikova N.G. Forming methods of organizing the use of land resources in the new economic conditions	71
Khasiyeva T.A. Ways of regulating the regional labor markets (for example, the republics of North Caucasus Federal District)	75
Borzov V.N. Socio-economic conditions of acceleration of the reproduction process in the agricultural enterprises	79
Romanov S.E., Shelepov V.G. Technologies and instruments of banking risks' decrease in the postcrisis market of financial services	83
Khatsiyeva I.U. Socially-oriented economy as a sphere of production and adaptation of vocational rehabilitation of socially vulnerable collective worker groups	87
Dzhangirov A.P. Becoming a service-oriented economy as an objective trend contemporary development	90

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Kolesnikova I.G. Territorial-economic development: the factor of big business	94
Prodanova N.A. Relationships and contradictions in the development of regional socio-environmental management systems	97

Datsaeva R.Sh. Indicative planning as one of factors of maintenance of the sustainable development of region	100
Verevkin G.V., Bayduev I.Z. Partnerships and agribusiness banking institutions as a basis for long-term regional strategy for sustainable development of agro-regions.....	104
Gagaryan S.L. Basic approaches to the definition of interregional integration.....	109
Popova N.V. Characteristics of formation and development of regional markets services	112
Kolomyts O.N. Investment attractiveness of the region as a factor in increasing its competitiveness	116
Zelimhanova N.Z., Taymaskhanov H.E. Socio-economic factors of stabilization and development of depressed regions.....	120
Kuyantseva I.I., Kuyantseva M.I. Measurement of the intellectual capital in the region (As example – Rostov region).....	123
Kostin A.A. Analysis of functional capacity of tools of activation of the process of innovation in the regional economy	127
Tohchukov R.R. Evaluation of the viability and possibility of forming a business agroklastera in the North Caucasus Federal District	130
Fedorova N.V. Sustainable development of socio-ecological-economic system of the North Caucasus	134
Khaustov A.V. Features of the contradictions in the social sphere of the region's technology and their solutions	138
Aivazov A.L. Improving the use of financial resources in the health system of the Russian Federation subjects.....	143
Beriozova Z.K. System Specifications economic space within the inter-regional integration.....	147
Bugayev S.A. Problems of increasing the effectiveness of environmental management region	151
 <i>TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT</i>	
Zotova A.I., Shevchenko D.A. The development of state regulation of financial markets in the context of creating an international financial center in Russia	155
Volchik V.V. The evolution of world economic mechanism in the context of globalization and institutional change.....	160
Kurapov S.S. Peculiarities of internationalization strategy of transnational banks in the conditions of globalization.....	164
 <i>ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW</i>	
Karnushin V.E. Reception usufruct in the latest changes in legislation.....	167

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2011

Том 9

Номер 3

Часть 3

Сдано в набор 22.08.2011. Подписано в печать 29.08.2011.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 56. С. 157.

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.