



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

9
ТОМ
2011

4
номер

Часть 2

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Лаптев С.В. Социально-культурные аспекты модернизации российской экономики.....	7
Михалкина Е.В., Скачкова Л.С., Усатенко Н.В. Компетенции и компетентность: эволюция национальных концепций и синтез теоретических подходов.....	12
Вишневская О.В. Подходы к формированию концепции экономической безопасности предприятия	18
Дубская О.С. Институт муниципально-частного партнерства как инструмент совершенствования использования муниципальной собственности в коллективных интересах	25
Боднар А.Ю., Дидоренко А.В., Шелепов В.Г. Сервисная парадигма взаимодействия банковских и страховых институтов на рынке финансовых услуг.....	29
Халина М.В. Принципы управления механизмом инновационного развития	35
Федорова Н.В. Теоретические основы формирования устойчивого экономического развития в социо-эколого-экономических системах.....	38

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Алексеев И.В., Селютин В.В. Интерактивная компьютерная модель динамики активов и пассивов банка	42
Гварлиани Т.Е., Воробей Е.К. Малый и средний бизнес: европейский опыт и российская действительность.....	48
Богатырева А.А. Формирование модной тенденции как инструмент регулирования потребительского поведения	52
Ремез Ю.В. Индикаторы финансовой политики кредитного кооператива в сфере источников финансирования	57
Саломатин В.А. Специфика инновационных процессов в табачной отрасли	61
Бова Ф.С. Модель медицинского страхования ФРГ как альтернативный вариант развития отечественной страховой медицины.....	66
Котельников В.Ю. Электронный аукцион как инструмент борьбы с коррупцией в сфере бюджетных закупок	71
Тараруев В.В. Современные подходы к совершенствованию инструментария оценки эффективности природопользования.....	74
Аксенов В.В., Бжуков А.А., Боднар А.Ю. Роль финансовой стратегии в обеспечении конкурентоспособности компаний сферы услуг.....	80
Сенникова А.Е. Методы и модели эффективного управления ресурсами для обеспечения жизнеспособности сельскохозяйственных организаций.....	86
Серенко О.М. Платежные системы на транспорте в структуре национальной платежной системы России.....	89
Едигорян М.Н. Диагностика персонала как способ повышения конкурентоспособности рекреационного предприятия	92
Измалков С.А., Богданов Д.С. Стратегическое планирование как форма и метод государственного и муниципального управления.....	97
Коготыжева М.С. Трансформация системы управления АПК в условиях нарастания неопределенности и усложнения внешней среды агробизнеса	100
Хлопенко О.В. Особенности потребительского поведения на рынке услуг розничной торговли	104
Медовый В.В. Роль и место государственного регулирования в предпринимательстве на рынке недвижимости	109
Джангиров А.П. Основные тенденции развития сферы услуг в современной экономике.....	113
Старенков М.Ю. Клиентоориентированные технологии как способ оценки эффективности системы взаимоотношений «банк–клиент»	118
Бондарев И.В. Общая характеристика и тенденции развития отдельного сегмента сферы услуг в Российской Федерации	122

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Тяглов С.Г., Боев В.Ю., Панченко А.С.** Система оценки функционирования производственной сферы региона: основные направления и проблемы формирования в современных условиях.....127
- Алешин А.В.** Эффективность взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе: направления и способы оценки132
- Чаленко В.И.** Стратегическое управление инновационным развитием мезоэкономической системы.....137
- Яковлева С.В.** Экономическое обоснование развития региона на основе повышения качества социально-экономического потенциала.....142
- Василенко Д.М.** Социальная значимость сберегательного компонента Северо-Кавказского банка Сбербанка России на региональном рынке банковских услуг146
- Тохчуков Р.Р.** Анализ факторов, сдерживающих формирование предпринимательского агрокластера в Северо-Кавказском федеральном округе.....150
- Кузина Е.Л.** Алгоритм оценки эколого-экономической безопасности деятельности предприятий железнодорожной отрасли155
- Газданова Ф.В.** Инвестиции – условие стабильности и экономического роста АПК РСО-Алания.....159
- Божаренко Д.Ю.** Преодоление межрегиональной дифференциации в новых процессах структуризации экономического пространства164
- Андиева Е.В.** Факторы и направления укрепления банковской деятельности в регионе.....168
- Васильева М.В.** Влияние системы финансово-бюджетного контроля на формирование региональной экономики инновационного типа172
- Веревкина Г.В., Байдуев И.З.** Партнерские отношения агропромышленных и банковских структур как основа долгосрочной региональной стратегии устойчивого развития агроориентированных регионов.....182

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

- Грошев Д.А.** Особенности интеграционного развития Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС как фактора институциональной трансформации внешнеторговой системы России187
- Ревунов Р.В.** Международный опыт сотрудничества в сфере регулирования природопользования192

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

- Магомадов Э.М., Решиев С.С.** Региональное право и социально-экономические аспекты развития регионов196

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

- Гречко М.В.** Образовательное учреждение в контексте модернизации отечественного образования: трансформация статуса.....202
- Красовская И.П.** Функционально-стоимостной анализ как расчетно-аналитический инструмент оценки эффективности системы подготовки научно-педагогических кадров России.....207


 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

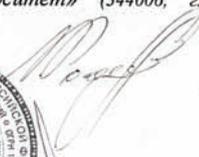
Примерная тематика и (или) специализация *Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %*

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



СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛАПТЕВ С.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Липецкий государственный технический университет,
e-mail: laptev5552@mail.ru

Практическое осуществление задач модернизации российской экономики и общества требует изменения характера взаимодействия государства, бизнеса и населения. Созидательный характер это взаимодействие, обеспечивающее адаптацию всех экономических институтов к потребностям модернизации, может приобрести только на основе формирования новых элементов культуры, которые нельзя просто заимствовать, но необходимо сформировать, творчески совместив с традиционными элементами.

Ключевые слова: модернизация экономики и общества; выбор стратегий модернизации; социально-культурные факторы и институты как условия модернизации.

Modernizing of Russian economy and society is need to change nature of interaction among state, business and population. Creative nature of this interaction may be on basis of new elements of culture which are impossible to take over, but it is necessary to form their along with traditional elements.

Keywords: modernizing of economy and society; choice the strategies of modernizing; social-cultural factories and institutes as conditions of modernizing.

Коды классификатора JEL: O18, Z13.

Исследование проблем модернизации российской экономики охватывает множество аспектов. При этом в отечественной экономической литературе проблемы мотивации модернизационных процессов представлены в первую очередь, и это вполне обосновано, в своих прикладных аспектах, то есть с точки зрения оценки наличия внутренних и внешних стимулов осуществления модернизации у различных субъектов экономических процессов и создания предпосылок, а также конкретных путей и механизмов для их более полной и адекватной реализации.

Такой подход вполне правомерен, но лишь при том необходимом условии, что, по крайней мере, в своих общих контурах, экономический механизм модернизации российской экономики обоснован теоретически и практически способен функционировать, обеспечивая возможность решения поставленных стратегических задач экономической политики. Тогда в рамках решения частных проблем устранения препятствий, исправления отдельных несовершенств и создания лучших условий для модернизации будет последовательно решаться общая задача – формирования эффективного экономического механизма модернизации экономики и общества. Однако если общая проблема обоснования, формирования и организации функционирования экономического механизма модернизации не решена, то решение указанных частных проблем может оказаться нерезультативным, а выбранная стратегия модернизации – неуспешной.

Чтобы обеспечить более надежные предпосылки к успеху модернизации российской экономики, следует заложить более надежные основы теории и организации практики модернизации в России. В том числе следует определить глубинные основания мотивационных механизмов модернизации. Прежде чем приступить к анализу содержания мотивационных механизмов, необходимо уточнить понятие и общие предпосылки осуществления модернизации.

В ряде случаев модернизация отождествляется со всякой инновацией, рассматривается как универсальный внеисторический метод достижения позитивных изменений в экономике и обществе. Между тем наиболее глубокие и авторитетные исследователи модернизации рассматривают ее как универсальный для догоняющих стран способ перехода от традиционного состояния общества к современному. Так Т. Парсонс отмечает: «Движение к модернизации охватило сегодня весь мир. В частности, элиты большинства немодернизированных обществ воспринимают важнейшие ценности современности, в основном ценности, касающиеся экономического развития, образования, политической независимости и некоторых форм «демократии»... Можно предположить, что в следующие сто с лишним лет будет продолжаться процесс оформления того типа общества, которое мы называем «современным» [8, с. 182, 189].

Известные российские исследователи проблем европейской модернизации Д. Травин и О. Маргания утверждают: «Различные общества в обязательном порядке переходят от традиционного состояния к современному, в обязательном порядке приобретая определенный «набор» современных качеств» [10, с.26].

Модернизация – явление не только и даже не столько чисто экономическое, сколько социально-экономическое и культурное, в котором присутствуют все элементы организации общества: экономические, социальные, политические, культурные, религиозные и т.д. Суть модернизации – именно во взаимном влиянии отдельных культур друг на друга, в заимствовании одной культурой элементов других культур: «взаимное влияние национальных культур приводит к тому, что различные страны заимствуют у соседей не только нравы, но и технические инновации, хозяйственные модели, политические режимы, социальные механизмы, культурные образцы и многое другое» [10, с.18].

При этом заимствование нельзя мыслить как пассивный, чисто технологический процесс, поскольку оно избирательно, характеризуется различной глубиной, обширностью и результативностью этого процесса в различных странах. Доля успешных модернизаций в их общем числе относительно невелика. Модернизация – это такой активный процесс взаимодействия культур, в котором объектом заимствования являются преимущественно западные культуры. Однако «модернизация не обязательно означает вестернизацию. Не-западные общества могут модернизироваться и уже сделали это, не отказываясь от своих родных культур и не перенимая оптом все западные ценности, институты и практический опыт... Модернизация, напротив, усиливает эти (не-западные – вставка наша) культуры и сокращает относительное влияние Запада» [12, с.112].

Изучение опыта модернизации в различных странах показывает, что, с одной стороны, модернизация – это глобальный процесс, охватывающий значительное число стран мира, сопровождающийся заимствованием и переносом самых разнообразных элементов опыта и организации различных сфер жизни общества из одной страны или цивилизации в другую. С другой стороны, этот же процесс показывает, что далеко не все элементы успешной организации отдельных сфер жизни общества могут быть успешно перенесены из одной страны или из одного исторического типа цивилизации в другую. В некоторых случаях такой перенос приносит отрицательный результат или даже ускоряет, усугубляет кризис той или иной страны, закат, крушение принимающей цивилизации. Еще Н. Данилевский указал на глубокие, по существу непреодолимые различия между культурно-историческими типами цивилизаций. С его точки зрения «начала цивилизации одного культурно-исторического типа не передаются народам другого типа. Каждый тип вырабатывает ее для себя при большем или меньшем влиянии чуждых, ему предшествовавших или современных цивилизаций» [2, с. 374].

Противоречивые результаты взаимодействия различных цивилизаций, на наш взгляд, могут быть объяснены за счет того, что, во-первых, существуют некоторые системообразующие элементы в организации и жизни каждой цивилизации, которыми она существенно отличается от других цивилизаций. Эти элементы пронизывают различные сферы жизни общества и определяют своеобразный код культурно-исторического развития той или иной цивилизации. Насильственное либо добровольное изменение указанных элементов приводит цивилизацию к гибели и замене ее на другую.

Во-вторых, существуют некоторые общие различным цивилизациям элементы организации их жизнедеятельности. Эти элементы могут быть вариabильными, изменяющимися, по крайней мере, в некоторых пределах. Именно через них различные цивилизации взаимодействуют между собой, заимствуют у других позитивные достижения, встраивают их в свою собственную ткань и содержательно преобразуют. Названные элементы можно назвать организационно-коммутативными в отличие от системообразующих.

Рациональное обоснование и выбор успешных, конкурентоспособных стратегий модернизации может и должен основываться на четком содержательном разделении системообразующих и организационно-коммутативных элементов российской (либо какой-нибудь иной) цивилизации, на изучении и определении возможных, а также наиболее приемлемых механизмов переноса в страну элементов позитивного опыта организации жизни, деятельности разнообразных институтов в различных сферах жизни общества в других странах. При этом должны стать предметом изучения, оценки и выбора альтернативно возможные способы взаимодействия цивилизаций между собой.

Решение этих задач имеет большое самостоятельное значение и выходит за рамки настоящей статьи. Для нас же важно установить движущие социальные силы модернизации, необходимые инструменты и условия их активизации. Модернизация еще со времен Петра I в России означала разрыв экономической целесообразности с традициями национальной культуры. «Основной принцип, на котором базируются реформы Петра, - принцип полезности. Применительно к церкви он означал полное подчинение ее государству, отчуждение ее доходов и церковных владений... «Общество», то есть верхи, после Петра живет как бы вне Православной Церкви... Разрыв между культурой светской и культурой духовной – это национальная беда» [7, с. 393, 394, 395].

На самом деле проблема лежит еще глубже. Модернизация в России носила всегда прозападный характер, сопровождалась перениманием не только опыта и навыков в сфере производства, опыта хозяйственного и государственного управления, но и норм поведения, моральных представлений и ценностей. Традиционным ценностям коллективной организации жизни и экономики противопоставлялся западный индивидуализм, которым проникались в первую очередь высшие классы. Народ же в основном оставался привержен прежним традициям. При таком противопоставлении культур расширение формальных свобод «верхов» сопровождалось закрепощением, усилением эксплуатации «низов».

Можно ли не повторить эту печальную закономерность Петровской эпохи на новом витке истории?

В настоящее время также существуют достаточно острые противоречия между верхушкой господствующих классов – олигархами и высокопоставленными чиновниками, с одной стороны, и большинством населения – с другой. Разрыв в уровне благосостояния между бедными и богатыми в России велик и продолжает увеличиваться даже в относительно благоприятные периоды развития страны. Так, за период с 2000 по 2006 гг. коэффициент concentra-

ции ресурсов (индекс Джини) увеличился с 0,395 до 0,410 [9, с. 44]. В период мирового финансово-экономического кризиса и продолжающейся нестабильности количество россиян в списке самых богатых людей мира увеличилось, доля так называемого среднего класса в общей массе населения сократилась, количество бедных и безработных возросло. Количественные изменения социальной структуры населения за этот период еще предстоит должным образом проанализировать и оценить. Сохраняется и усиливается разрыв ментальности «верхов» и «низов».

«Важное место в постсоветской России занимает культура, накопленная за советские годы. Это культура высочайшего мирового уровня. Она пронизана советизмом...» [4, с. 195]. Это культура «низов». У «верхов» же по преимуществу прозападные ориентации. Мотивации, представления о высших ценностях, критериях успеха в жизни, приемлемых нормах поведения у «верхов» и «низов» существенно различаются. Интеграция тех и других в рамках одной нации, их взаимное сотрудничество в ходе проведения модернизации экономики и общества крайне затруднены в силу их качественной разнородности в настоящее время.

Между тем проведение модернизации экономики и общества предполагает в качестве необходимых предпосылок достаточно высокий уровень социальной ответственности «верхов» за последствия своих действий, их умение ориентироваться либо, по крайней мере, в сколько-нибудь существенной степени учитывать общенациональные интересы. В обществах Запада, проникнутых духом индивидуализма, социальная ответственность «верхов», их ориентация на общенациональные интересы определяются наличием развитых демократических институтов, позволяющих избирателям в существенной степени влиять на политические процессы и принимаемые государственные решения, а также относительной дистанцированностью государства от крупного бизнеса, позволяющей государству принимать решения в общенациональных интересах. Кроме того, государство, бизнес и население в странах Запада объединены общей идеологией индивидуализма.

В России же большинство населения не обладает навыками отстаивания своих интересов перед лицом государства и бизнеса, не может влиять сколько-нибудь существенно на принимаемые государственные решения; институты политического рынка пока еще по существу не сформировались и не служат населению действенными инструментами контроля за деятельностью представительной власти. Государственная же бюрократия и крупный бизнес оправдывают отсутствие должной социальной ответственности и должной ориентации на национальные интересы своей приверженностью идеологии свободы и экономического либерализма.

Дефицит социальной ответственности «верхов» - крупного бизнеса и государственного чиновничества – должен быть восполнен, в противном случае политика модернизации не может быть результативной. Дефицит социальной ответственности крупного бизнеса выражается в том, что его интересуют только деньги, реальная же общественная полезность производимых благ и услуг, фактические социальные последствия ведения бизнеса этот бизнес не интересуют. Могут падать самолеты, происходить техногенные катастрофы на крупнейших гидроэлектростанциях, возникать прямые угрозы жизни людей от потребления некачественной продукции – бизнес не реагирует на эти события до тех пор, пока они не затрагивают его капитал и получаемую прибыль. Для того чтобы бизнес проявил должную социальную ответственность, воспринял общественные интересы, то, что желательно для общества, должно быть переведено на понятный бизнесу язык.

«Наш лингвистический детерминированный мыслительный мир не только соотносится с нашими культурными идеалами и установками, но вовлекает даже наши собственно подсознательные действия в сферу своего влияния и придает им некоторые типические черты» [1, с. 193]. Общение между населением, властью и бизнесом осуществляется посредством знаков, символов, ценностных представлений, которые находят выражение в лингвистических нормах языка, применяемого в особых сферах общения, взаимодействия: в сферах хозяйствования, политики, культуры.

На этом языке должны быть изложены желательные для общества нормы поведения бизнеса, желательные для общества последствия и результаты бизнеса. Достижение желательных для общества характеристик товаров и услуг, соблюдение желательных для всего бизнеса правил поведения должно создавать наиболее благоприятные условия для получения прибыли, преумножения капитала. И наоборот, получение нежелательных для общества эффектов в потреблении, нежелательных для всего бизнеса или всего общества последствий поведения должны сопровождаться негативным влиянием на прибыль и капитал. Только такой язык бизнес в состоянии воспринимать адекватно: желательные и нежелательные результаты и нормы поведения бизнеса переводятся в систему культурных, символических воздействий общества на прибыль и капитал: позитивных и благоприятных, если достигаются желательные результаты и нормы и наоборот.

Чтобы регулировать результаты и последствия бизнеса, недостаточно просто включить их в рыночный оборот: рынок формирует желательную для общества полуавтоматическую зависимость результатов деятельности бизнеса от удовлетворения потребителей. Однако для общественной оценки результатов производства и степени удовлетворения потребностей необходимы определенные общественные правила и нормы, которые сам по себе рынок стихийно не формирует. Нормы, правила, способы оценки, измерения полезности формирует общество и трансформирует в желательные для общества воздействия на капитал и прибыль: без них рыночный механизм не работает. Только с учетом этих содержательных элементов культурного взаимодействия представителей власти, бизнеса и населения, выражаемых и закрепляемых нормами права, стихийное рыночное взаимодействие приобретает желательную для общества определенность и одобряемые обществом последствия этого взаимодействия.

Государство обязано выполнять регулирующую и контролирующую роль в организации социокультурного взаимодействия между собой, бизнесом и населением. Эта роль непосредственно связана с хозяйственными, политическими, административными функциями государства и не устранима при любых моделях его воздействия на

экономику, в том числе даже при чисто либеральных моделях. Отстранение государства от активного выполнения своей необходимой роли организатора социокультурного взаимодействия между им самим, бизнесом и населением и нормативного закрепления желательных для общества форм взаимодействия свидетельствует о дефиците социальной ответственности у органов власти и об отсутствии у этой власти должной ориентации на потребности и нужды населения.

В настоящее время дефицит социальной ответственности «верхов», их недостаточная ориентация на потребности и нужды населения совмещаются с их односторонними попытками приоритетной реализации собственных интересов.

«В российской прессе неоднократно публиковались журналистские расследования, показывающие, что в процессе движения товара от производителя к потребителю он дорожает в среднем от 3 до 5 раз» [6, с. 90]. Соотношение цен на товары конечного потребления и ресурсы для их производства не остается постоянным, как в странах со стабильной экономикой, ориентированных на развитие. Товары конечного потребления во многих случаях относительно дорожают. Некоторые отрасли: производство и первичная переработка сырья на экспорт, торговля, производство электроэнергии, строительство, ЖКХ - так или иначе увеличивают – по отношению к ВВП свою долю. Нома прибыли в этих отраслях существенно выше, чем в среднем по всей экономике. Например, «в российской торговле при реализации одежды наценки устанавливаются в размере 250-350%» [6, с. 92].

В названных отраслях в течение длительного времени сохраняется и даже возрастает сверхвысокая доходность, что согласно одной из базовых концепций финансового менеджмента означает низкую эффективность рынка капитала. Но при такой сверхвысокой доходности текущих операций в отдельных, относительно привилегированных отраслях, предпринимателям этих отраслей просто невыгодно вкладывать текущий, оборотный капитал в менее прибыльные отрасли. Тем более невыгодно инвестировать в основной капитал, поскольку долгосрочные инвестиции связаны с повышенным риском, относительно более длительным оборотом капитала.

Для того, чтобы ситуация изменилась, необходимо сформировать конкурентный рынок капитала с низкими барьерами проникновения и низкими транзакционными издержками, создав условия для выравнивания отраслевых и региональных норм прибыли – тогда рынок капитала будет быстро мобилизовать и направлять дополнительный капитал в сферы приложения даже при незначительном превышении ожидаемой нормы прибыли над сложившейся среднеырыночной. Чтобы на рынке капитала стали востребованы инвестиции с нормой доходности, незначительно превышающей среднюю, необходимо устранить особое, привилегированное положение отдельных отраслей и сфер приложения капитала, создав условия для свободного притока дополнительного капитала в эти привилегированные отрасли и сферы, - тогда сложится отчетливая тенденция к формированию средней нормы прибыли.

Чтобы обеспечить приток капитала в новые динамичные отрасли и сферы производства, в которых формируются хотя бы некоторые собственные российские средства труда для проведения модернизации, а также складываются условия для инновационного развития, следует последовательно и настойчиво формировать и развивать институты инновационного развития, а также институты, способные перераспределять коммерческие, предпринимательские, инвестиционные риски, обеспечивая доведение остаточных некомпенсируемых для предпринимателей рисков до приемлемого для предпринимателей уровня.

Чтобы чиновники, представители системы государственного управления оказались в состоянии динамично и результативно формировать правовую и нормативную среду, способную значительно улучшить конструктивные взаимодействия и сотрудничество рядового персонала, бизнеса и государства, необходимо существенно изменить систему государственного управления, обеспечив его более глубокую ориентацию на нужды общества.

Государство, бизнес и население должны изменяться и измениться одновременно, ограничивая друг друга и создавая условия к созидательной работе. Если в ходе взаимодействия мотивации, нормы поведения участвующих сторон не изменятся, результатом может быть только перераспределение выгод. Качественных изменений, которые необходимы для решения созидательных задач, не произойдет. Что же может быть основой таких качественных изменений участвующих сторон, которые могут составить фундамент конструктивного сотрудничества? Таким фундаментом может стать только новая формирующаяся социально-духовная культура.

Западным государствам для того, чтобы перейти от традиционных обществ к капиталистическим, потребовалась реформация церкви, которая обеспечила формирование новой адекватной новым задачам социально-духовной культуры. «Назначение и функция культуры в том, чтобы сохранить и продлить жизнь рода человеческого... Социальная организация не менее необходима для эффективной жизнедеятельности и выживания человеческого вида, чем технологическое приспособление к естественной среде и контроль над ней» [11, с. 56, 57].

Без формирования новой культуры, имеющей разносторонние сферы применения, общество не сможет существенно продвинуться в решении обычных для культурных стран Европы и Азии типовых социально-экономических задач: борьбе с бедностью, освобождению бизнеса из-под гнета монополизма и чрезмерной бюрократии, повышению эффективности государственного управления и приближению его к потребностям и нуждам населения, привитию населению навыков к интенсивному труду, ответственному решению экономических и социальных задач в соответствии с потребностями развития всего общества, адаптации хозяйственной жизни к условиям НТП и постоянных инноваций.

Формировать новую культуру призвано все общество, но ключевую роль должна сыграть интеллигенция нового типа, способная создавать новые формы мышления и поведения и апробировать их в собственной практике хозяйственной, социально-политической, культурной жизни. Новую культуру Россия не может перенять в готовом виде у

Запада. Попытки решить проблему модернизации таким простым способом оказываются разрушительными для всей структуры национальной культуры, порождают массу негативных последствий в ходе последующего исторического развития, как показывают примеры прошедшей и современной российской истории. Элементы новой культуры России должна частично заимствовать, творчески переработав на национальной почве, частично создать заново, решая творческие задачи преобразования общества. «Очевидно, что в духовно-культурной сфере жизни человека и общества коренятся огромные, не реализованные пока источники и движущие силы социально-экономического развития человека и общества» [5, с.13]. Творческая работа по осуществлению культурного синтеза традиционных и новых элементов российской культуры должна охватить все сферы жизни общества.

Элементы новой культуры целесообразно формировать сначала в головах людей, а затем апробировать на теоретико-игровых моделях, встраивая их в традиционные институты и прогнозируя ожидаемые последствия для общества в разных сферах его жизни. «Модель позволяет сделать предсказания относительно деловой практики того или иного экономического института, а следовательно, идентифицировать и объяснить природу специфических нерыночных экономических институтов, которые использовались в конкретном историческом эпизоде» [3, с. 108]. Таким способом, обращая метод А. Грейфа, примененный для реконструирования логики экономической истории, на прогнозирование последствий институциональных изменений, необходимых для осуществления модернизации, можно уменьшить негативные последствия быстрых и масштабных культурных реорганизаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бенжамен Л. Уорф. Отношение норм мышления и поведения к языку // Языки как образ мира. М.: АСТ; СПб: Terra Fantastica, 2003.
2. Данилевский Н. Россия и Европа // Классика геополитики, XIX век: Сб. / Сост. К. Королев. М.: АСТ, 2003.
3. Дроздова Н. В поисках новой методологии: сравнительный и исторический институциональный анализ Авнера Грейфа // Вопросы экономики. 2011. № 1.
4. Зиновьев А. Несостоявшийся проект: Распутье. Русская трагедия: сб. М.: АСТ; Астрель; Владимир: ВКТ, 2011.
5. Лаптев С.В. Проблемы осмысления и управления инновационным развитием в экономике и обществе // Terra economicus. 2010. Т. 8. № 3. Ч. 3.
6. Ореховский П. Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории // Вопросы экономики. 2010. № 8.
7. Панченко А.М. О русской истории и культуре. СПб.: Азбука, 2000.
8. Парсонс Т. Система современных обществ. М., 1997.
9. Соколова Г.Н. Экономическая стратификация общества в Белоруссии и России (опыт сравнительного анализа) // Социс. 2009. № 5.
10. Травин Д. Европейская модернизация: В 2 кн. Кн. 1. М.: АСТ, 2004.
11. Уайт Л. Избранное: Эволюция культуры / Пер. с англ. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004.
12. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003.

КОМПЕТЕНЦИИ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ: ЭВОЛЮЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОНЦЕПЦИЙ И СИНТЕЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

МИХАЛКИНА Е.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: mikhalkina_e@mail.ru;

СКАЧКОВА Л.С.,

преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: lskachkova@gmail.com;

УСАТЕНКО Н.В.,

аспирантка,
Южный федеральный университет,
e-mail: nataly611@rambler.ru

В статье проводится анализ категорий «компетенция», «компетентность» на основе исследования теории и практики внедрения и использования компетентностного подхода в США, западноевропейских странах и России. В работе на основе синтеза бихевиористского, функционального, индивидуалистического подходов представлен многомерный (целостный) компетентностный подход и новая типология компетенций в практике управления человеческими ресурсами на уровне организации и в масштабе экономики в целом.

Ключевые слова: компетенция; компетентность; личностные; когнитивные; социальные; профессиональные и корпоративные компетенции.

The article analyzes the categories of «competence», «competency» based on a study of theory and practice implementation and using the competence approach in the USA, Western Europe and Russia (the behaviourist, functional, individualistic and the others). On the basis of the comparative research of these approaches is proposed to use a multidimensional (holistic) competence approach and a new typology of competences in human resource management at the organizational level and in economy and society as a whole.

Keywords: competence; competency; personality; cognitive; social; professional and corporate competencies.

Коды классификатора JEL: J24.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. отмечается, что в середине текущего десятилетия российская экономика оказалась перед долговременными системными вызовами, отражающими как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития [1]. Один из таких вызовов – возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического роста. Под человеческим капиталом понимается накопленный в процессе жизни человеком запас знаний, навыков, здоровья, способностей, которые, с одной стороны, способствуют экономическому росту, а, с другой стороны, влияют на уровень доходов индивидов. Важнейшими составляющими человеческого капитала являются знания, навыки и способности, которые формируются благодаря как индивидуальным, так и социальным инвестициям в человека, в процесс формирования и накопления общекультурных и профессиональных компетенций. Теоретический и практический интерес исследования категорий «компетенция» и «компетентность» в контексте бихевиористского, функционального, индивидуалистического подходов обусловлен необходимостью выяснения того, что может являться объектом инвестиций в образование: знания или способности использовать эти знания для достижения большей результативности в масштабах компаний или в масштабе национальной экономики. В этой связи, необходимо внести ясность в сущностное содержание таких категорий, как «компетентность» и «компетенция», которые и отражают различные подходы и точки зрения на ориентацию стратегий в области подготовки и развития человеческих ресурсов, а точнее, на ориентацию инвестиций в образование.

В современной научной западной литературе дискуссии не разворачиваются вокруг поиска различий между понятиями «компетенция» («competence») и «компетентность» («competency»). Авторы различных концепций используют эти понятия либо как синонимы, либо под «компетенцией» понимается какая-либо способность индивида, основная характеристика, обладатель которой способен добиться высоких результатов в конкретной деятельности, а под «компетентностью» - совокупность способностей, выполнение человеком работы на должном уровне, соответствующем высоким показателям труда. Таким образом, отсутствие единообразия в трактовках обусловлено, с одной стороны, различиями в описании рабочих задач, различиями в ожидаемых результатах работы, а с другой - различиями подходов, представлений о причинной сущности, мотивации, заложенной в поведении людей, обладающих определенными способностями или ключевыми отличительными характеристиками. Основные споры разворачиваются вокруг внутренней структуры компетенций и их классификаций. По мнению Винтертона Дж., Деламер-Ле Дист Ф., Стрингфеллоу Е., наличие различных интерпретаций «компетентности» и «компетенций» является отражением различных культурных традиций в области управления человеческими ресурсами: американской, британской, французской, немецкой, австрийской и т.д. [10, с.12]. Исследование компетенций и компетентности американскими учеными связано с поиском альтернатив традиционным тестам, используемым при приеме на работу и оценивающим только когнитивные характеристики человека (знания). По мнению Спенсеров Л. и С., во-первых, запоминание конкретных фактов при получении знаний менее важно, чем знание о том, какие факты по конкретному вопросу вообще существуют и где при необходимости их можно найти. Во-вторых, тесты на знания — «ответные». Они измеряют способность тестируемых выбрать правильный ответ из нескольких вариантов, а не способность человека действовать в конкретной ситуации на основе полученных знаний [2, с. 10]. В результате исследований, проводимых МакКлеllandом Д. в 70-х гг. XX в., было установлено, что не всегда работники, которые получали высокие баллы по тестам, демонстрировали лучшие результаты работы; те же работники, деятельность которых существенным образом влияла на общие результаты работы компании, демонстрировали некоторые модели поведения, приводившие их к успеху на рабочем месте [9, с. 1-14]. В 1981 г. Боятцис Р. проанализировал поведение более 2000 человек с 41 руководящей должности из 12 компаний и определил понятие «компетенция» как основную характеристику человека, которая причинно связана с эффективностью работы, то есть не просто с выполнением должностных обязанностей, а с достижением желаемых для компании результатов. В понятие компетенции, по мнению Боятциса Р., входят мотивы, особенности, навыки, видение себя и социальная роль, а также знания [4]. При этом группы компетентности включают: цель и деятельность руководства, управление подчиненными, управление человеческими ресурсами, лидерство. В 1989 г. Спенсеры Л. и С. продемонстрировали возможность использования методологии оценки компетенций, предложенной МакКлеllandом Д., для анализа 650 рабочих мест с целью создания «общих» моделей работ и характеристик, которые должны приводить к успеху на рабочем месте. С точки зрения Спенсеров, компетенция представляет собой базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему исполнению работы [2, с. 3-17]. Спенсеры выделяют пять типов базовых качеств: мотивы, психофизиологические способности, я-концепция, знания и навыки. Мотивы - глубокий стимул деятельности человека, заложенный в его психологической структуре, не подверженный сторонней корректировке и влиянию. Мотивы нацеливают, направляют на определенные действия или цели и уведат в сторону от других действий. Психофизиологические особенности – это физические характеристики, неосознанные, рефлексивные реакции на ситуации или информацию. Я-концепция – это установки, ценности или образ-Я человека. Под знанием понимается информированность человека в определенных предметных областях. В работах С. Уиддет и С. Холлифорд дается не только анализ различных подходов и трактовок, но представлено различие между рассматриваемыми нами терминами. Так, способность, необходимая для решения рабочих задач и для получения необходимых результатов работы, чаще всего определяется как компетентность [3]. При этом способность, отражающая необходимые стандарты поведения, определяется как компетенция. На практике, как уточняется в работе С. Уиддет и С. Холлифорд, многие организации задачи, результаты работы и поведение включают в описание и компетентности и компетенции и объединяют эти два понятия. Но более типично описание компетенций связывать с отражающими стандарты поведения, чем с решением задач или с результатами работы.

Представленные авторские определения компетенции с точки зрения критерия успешности работника обобщены на рис. 1.

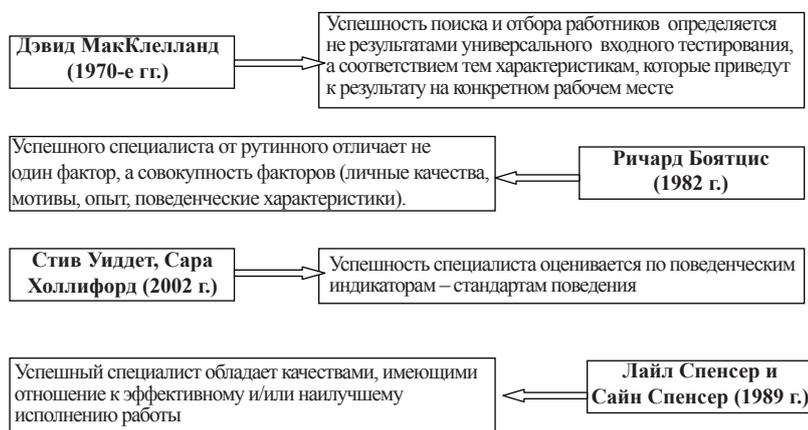


Рис. 1. Трактовки «компетенции» с позиции термина «успешность»

Как отмечают Винтертон Дж., Деламер-Ле Дист Ф., Стрингфеллоу Е., американская модель компетенций обычно рассматривается в качестве механизма, связывающего навыки, знание, особенности личности и поведения со стратегическими целями компании [10, с. 19-20]. Гангани Н., МакЛин Г., Браден Р. утверждают, что «методы на основе компетенций используются, для того чтобы привести в соответствие ключевые бизнес-процессы в области управления человеческими ресурсами со стратегические цели организации» [6, с. 1111].

В Великобритании в связи с нехваткой квалифицированной рабочей силы, правительство в 80-х гг. сформировало новый подход к профессиональному образованию и обучению на основе компетентности. В основе британского подхода к компетентности лежит не анализ поведения, а функциональный анализ деятельности, отдельных видов выполняемых работ, то есть анализировался список навыков и умений, необходимых для реализации функций работника, занимающего ту или иную должность. Британский нормативный подход был хорош своей глобальностью и позволил описать значительный перечень различных профессий, учесть разнообразие требования и специфику, которые есть в рамках каждой из них. Но такой подход позволял только оценить пригодность человека к исполнению тех или иных профессиональных обязанностей, но не позволял оценивать его успешность или эффективность деятельности. Поэтому параллельно государственному функциональному подходу к разработке моделей компетенций (компетентности) в Великобритании некоторыми работодателями стали развиваться собственные модели компетенций, в том числе с использованием бихевиористского (поведенческого) подхода к компетенциям МакКлелланда Д. В частности, Читхэм Г. и Чиверс Г. развивают целостную модель профессиональной компетентности, включающую в себя как функциональные, так и поведенческие характеристики. Среди них выделяют такие компетенции, как когнитивные, функциональные, личностные, этические. Когнитивные компетенции, включают не только необходимые знания, но также и знания, основанные на опыте, полученные в ходе определенной деятельности.

Функциональная компетенция (навыки) означает, что человек, который работает в данной профессиональной области, должен быть в состоянии сделать, выполнить соответствующую работу... и способен продемонстрировать высокие стандарты в рамках своих функциональных обязанностей на конкретном рабочем месте. Личностные компетенции (поведенческие компетенции) определяются как «относительно устойчивые характеристики личности причинно связанные с эффективным или превосходным выполнением работы». Этическая компетентность – «личное мнение и профессиональные ценности, способность принимать основанные на них решения в рабочих ситуациях». Метакомпетенции относятся к способности справляться с неуверенностью, так же как и с критикой [5, с. 24].

Таким образом, в Великобритании, понятие компетенции эволюционно расширилось, охватывая поведенческие характеристики, а не просто функциональные компетенции, связанные со спецификой работы, с выполнением определенных функций в рамках должностей.

Во Франции хронология развития компетентностного подхода выглядела следующим образом: конец 80-х гг. – необходимость реструктуризации французских предприятий побудила Национальное бюро занятости начать разработку нового перечня профессиональных характеристик, что активизировало академический интерес к теоретическим исследованиям в области различий и соотношения категорий «компетенция» и «компетентность». В этот период появляются ключевые работы Ле Ботерфа Г. (1994), Леви-Лебойера К. (1996), Мерле П. (1996) и др. Так, Ле Ботерф Г. выделяет шесть основных видов компетенций: теоретические знания (умение понять проблему, ситуацию и умение интерпретировать ее); процедурные знания; процедурные навыки (знать, как действовать); опытные навыки (навыки, полученные в ходе эмпирического наблюдения); социальные умения (определяются условиями социальной среды индивида); когнитивные умения (уметь трактовать информацию, рассуждать; обучаться новому) [8]. Конец 90-х гг. – развитие индивидуального подхода к компетенциям, связанное с инициативой государства в продвижении идеи развития навыков оценки компетенций, которые могут формироваться образовательными учреждениями для обеспечения возможностей развития в рамках профессии. В некоторых отраслях тяжелой промышленности вводятся системы оплаты труда на основе оценки компетенций. 2002 г. – запуск проекта «Целевые компетенции», разработанного Движением предприятий Франции (ассоциация работодателей) и поддержанного Европейской комиссией, в рамках которого распространялась информация среди французских компаний о практике использования компетентностного подхода.

Как отмечают Хаддади С. и Бессон Д., во Франции компетентностный подход развивается по двум различным направлениям: индивидуальному, сосредоточенному на индивидуальных поведенческих характеристиках, и коллективному, сосредоточенному на разработке модели организационных компетенций [7, с. 82-83]. Винтертон Дж., Деламер-Ле Дист Ф., Стрингфеллоу Е. указывают на то, что французский подход является всесторонним, так как рассматривает следующие характеристики: знания (*savoir*), функциональные компетенции (*savoir-faire*) и поведенческие компетенции (*savoir-e`tre*) [10, с. 36]. Тремблей М. и Сер Б. считают, что существует сильное сходство между британскими функциональными компетенциями и французскими *savoir-faire*, между американскими бихевиористскими компетенциями и французскими *savoir-e`tre*.

Немецкая система образования в 1996 г. начала внедрение и адаптацию нового подхода по формированию «деятельностных компетенций», что, по мнению авторов статьи, является отражением тех тенденций, которые характерны современному этапу развития российской системы образования (переход от парадигмы знаний к парадигме дееспособности). В соответствии с новым подходом произошло смещение ориентаций не на передачу знаний и формирование навыков, а на развитие конкретных моделей поведения (компетенций) в соответствующих профессиональных областях (предметные компетенции), личностных компетенций (готовность и способность, понимать, анализировать и оценивать возможные пути развития, требования и ограничения в личной, трудовой и обще-

ственной жизни, развивать собственные навыки также успешно, как и выбирать и реализовывать жизненные планы) и социальных компетенций (готовность и способность создавать и поддерживать отношения, идентифицировать и понимать возможные выгоды и угрозу в отношениях, а так же способность взаимодействовать с другими рациональным и честным способом, включающим развитие чувства социальной ответственности и солидарности) [10, с. 38]. В рамках немецкого компетентностного подхода значительную роль играют когнитивные компетенции (способность думать и действовать проницательным и решающим проблему способом), которые, в свою очередь, необходимы для развития предметных компетенций. Немецкий компетентностный подход представляется более широким по сравнению с вышеописанными подходами, так как включение в модель компетенций личностных характеристик, развитие которых не всегда может быть связано с интересами и стратегиями компаний, а с реализацией личных стратегий и жизненных планов, позволяет констатировать взаимосвязь данного подхода с теорией человеческого развития. В соответствии с данной теорией, человек является целью и критерием развития общественного прогресса, благодаря участию человека расширяются возможности выбора, оптимизируется процесс, формируются новые условия и результаты продуктивного взаимодействия.

В табл. 1 представлен и обобщен опыт использования и внедрения компетентностного подхода в США и западноевропейских странах.

Таблица 1

Сравнительная характеристика использования компетентностного подхода¹

Страна	Подход	Структура компетенций	Субъекты реализации компетентностного подхода
США	Бихевиористский подход (анализ ролей)	Мотивы, Я-концепция, психофизиологические характеристики, знания и навыки	Бизнес (работодатели)
Великобритания, Финляндия, Испания	Функциональный подход (анализ функционала видов деятельности и содержания работ)	Навыки и умения, необходимые для выполнения той или иной работы в рамках профессии (функции, квалификации)	Государство
Франция	Синтез бихевиористского и функционального подходов	Знания Функциональные компетенции (демонстрация профессиональных навыков), Индивидуальные модели поведения на рабочем месте	Человек Государственные службы занятости, Бизнес
Германия, Австрия, Нидерланды, Португалия, Норвегия	Развитие человека, ориентация не только на стратегические цели компании	Предметные компетенции (профессиональные) Личностные компетенции Социальные компетенции Когнитивные компетенции	Государство Человек

В России компетентностный подход находится в начальной стадии развития, так как единой концепции к рассмотрению и использованию данного подхода, в отличие от других стран, не выработано. Начало развития компетентностного подхода в России, по мнению авторов, связано, с одной стороны, с влиянием западных моделей и технологий управления человеческими ресурсами на ведение бизнеса современными российскими компаниями. Многочисленные тренинги по данной тематике, дизайн современных систем мотивации и развития персонала (внедрение технологии грейдинга и систем управления ключевыми показателями эффективности), современные методики и технологии оценки персонала также свидетельствуют об этом. В среде современного российского бизнеса, использующего западные технологии управления, под компетенциями понимаются способности индивидов или модели поведения, которые оказывают влияние на формирование дополнительных конкурентных преимуществ и увеличение общей рыночной стоимости компании. С другой стороны, развитие данного подхода связано с разработкой новых федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения (ФГОС ВПО), в основе которых лежит формирование у студентов социально ориентированных компетенций (общекультурных), способностей и готовности к профессиональной деятельности (профессиональные компетенции), конкретных правил выполнения профессиональных обязанностей (инструментальные компетенции). Кроме того, в российской научной литературе также аккумулируется время достаточно большое количество точек зрения по поводу определения сущности категорий «компетентность» и «компетенция». Некоторые авторы употребляют эти слова как синонимы, другие авторы разводят эти понятия по разным основаниям. Кроме того, в российской практике использования компетентностного подхода сложился ряд ключевых тенденций в области использования компетентностного подхода. Во-первых, количественное несоответствие между вузовскими трактовками компетенций и трактовками компетенций со стороны бизнеса. Например, в ФГОС высшего профессионального образования по направлению подготовки «Управление персоналом» - 102 компетенции: 24 общекультурные, 78 профессиональные; по направлению

¹ Составлено по: Winterton J., Delamare - Le Deist F., Stringfellow E. Typology of knowledge, skills and competences: clarification of the concept and prototype // Research report elaborated on behalf of Cedefop/Thessaloniki Final draft (CEDEFOP Project No RP/B/BS/Credit Transfer/005/04), 2005.

«Менеджмент» - 72 компетенции: 22 общекультурные, 50 профессиональные. При этом с точки зрения бизнеса востребованными являются 8-10 видов компетенций. Во-вторых, качественное несоответствие. Имеется в виду различное толкование компетенций и их роли в профессиональном развитии. Так, при подготовке специалистов по направлению «Управление персоналом» предполагается развитие организационно-управленческих, информационно-аналитических, социально-психологических, проектных компетенций. По направлению «Менеджмент» федеральным стандартом соответственно регламентированы такие группы компетенций, как организационно-управленческие, информационно-аналитические, предпринимательские. При этом в российском бизнесе выделяют в основном три вида компетенций: корпоративные (корпоративный образ мышления, культура и т.д.), управленческие и профессиональные. Корпоративные компетенции применимы в отношении любой должности в организации. Корпоративные компетенции следуют из ценностей компании, которые фиксируются в таких корпоративных документах, как стратегия, кодекс корпоративной этики и т. д. Разработка корпоративных компетенций является частью работы с корпоративной культурой компании. Управленческие компетенции необходимы руководителям для успешного достижения бизнес-целей. Они разрабатываются для сотрудников, занятых управленческой деятельностью и имеющих работников в линейном или функциональном подчинении. Управленческие компетенции могут быть похожи для руководителей в разных отраслях и включают, например, такие компетенции, как: «Стратегическое видение», «Управление бизнесом», «Работа с людьми» и т. д. Профессиональные компетенции используются в отношении определенной группы должностей, для конкретного рабочего места. Составление профессиональных компетенций для всех групп должностей в организации является очень трудоемким и затратным процессом. В-третьих, различие подхода вуза и бизнеса к «компетенциям». Для вуза компетенция – элемент образовательного стандарта, необходимая данность. Для бизнеса – это ключевая составляющая успешного развития компании. В-четвертых, слабое развитие взаимодействия вузов и бизнеса в разработке образовательных стандартов. В-пятых, отсутствие общей методологии проектирования компетенций в управленческой науке.

Опираясь на исследование сущности и использования компетентностного подхода в США, западноевропейских странах, а также в России, авторы предлагают интерпретировать компетенции с точки зрения многомерного (целостного) подхода, представленного на рис. 2.

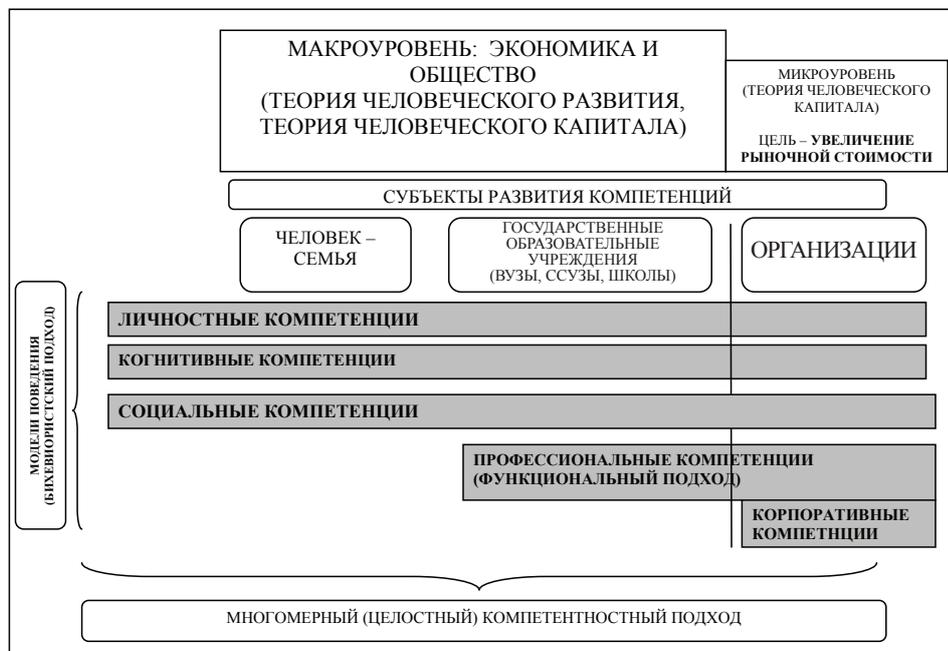


Рис. 2. Многомерный (целостный) компетентностный подход

Многомерный (целостный) компетентностный подход означает следующее. Компетенции в наиболее общем виде представляют собой такие поведенческие характеристики, которые могут демонстрироваться индивидом в различных жизненных ситуациях, в том числе на рабочем месте, в целях саморазвития, познания, развития социальных связей, а также в целях увеличения стратегических показателей функционирования организаций. Ключевыми субъектами формирования компетенций являются: сам индивид и его окружение, образовательные учреждения, организации различных направлений деятельности, которые преследуют различные цели в области развития компетенций, что, в свою очередь, позволяет выделить иерархическую типологию компетенций на макро- и микроуровнях. Личностные, когнитивные, социальные и профессиональные компетенции формируют совокупность характеристик индивида (компетентность), влияющую, с одной стороны, на процессы развития человека в масштабе экономики и общества (макроуровень), с другой стороны, вместе с корпоративными компетенциями, определяющими успешность

функционирования организации на рынке товаров и услуг. Авторами предлагается использовать именно такую типологию компетенций, так как она сформирована на основе синтеза ключевых доминирующих подходов (американском бихевиористском, британском функциональном, немецком индивидуалистическом), а также на основе анализа проблем внедрения компетентностного подхода в практику подготовки и развития человеческих ресурсов в различных странах. Такой подход и такая типология компетенций может снизить количество споров и дискуссий в научно-методической литературе и позволит переключиться на вопросы, связанные с поиском эффективных инструментов формирования компетентности как в масштабах современных компаний, так и в масштабах всего общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. URL: <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/strategicPlanning/concept/>.
2. Спенсер М. Лайл, Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе / Пер. с англ. М.: HIPPO, 2005.
3. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенции / Пер. с англ. М.: HIPPO, 2003.
4. Boyatzis R. The Competent manager: a model for effective performance. New York: Wiley-Interscience, 1982.
5. Cheetham G. and Chivers G. Towards a holistic model of professional competence., *Journal of European Industrial Training*, 20, 5. 1996.
6. Gangani N.T., McLean G.N. and Braden R.A. Competency-based Human Resource Development Strategy., *Academy of Human Resource Development Annual Conference, Austin, TX, 4–7 March, Proceedings Vol. 2. 2004.*
7. Haddadj S., Besson D. Introduction à la gestion des competences // *Revue française de gestion*. Janvier-février, 2000.
8. Le Boterf G. De la compétence, essai sur un attracteur étrange. Paris: Editions D'organisations, 1995.
9. McClelland D.C. Testing for competence rather than for intelligence // *American Psychologist*. 1973. № 28.
10. Winterton J., Delamare - Le Deist F., Stringfellow E. Typology of knowledge, skills and competences: clarification of the concept and prototype // *Research report elaborated on behalf of Cedefop / Thessaloniki Final draft (CEDEFOP Project No RP/B/BS/Credit Transfer/005/04)*, 2005.

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ВИШНЕВСКАЯ О.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Донской государственный технический университет,
e-mail: nica222@mail.ru

Экономическая безопасность придает управлению развитием предприятия новое полезное качество. В статье предлагаются подходы к формированию концепции экономической безопасности предприятия: понятие; классификация и признаки состояний экономики предприятия; структура стратегий; состав механизма.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия; состояния экономики предприятия; потенциал предприятия; стратегии развития экономики предприятия; механизм.

The paper proposes an approach to the formation of the concept of economic enterprise security: concept; classification and characteristics of states in business economics, the structure of strategy, the composition mechanism.

Keywords: economic security of the enterprise; state enterprise economy; potential for enterprise development strategies in business economics; mechanism.

Код классификации JEL: C81, D04, D21, D 61, D81, M11, O 12.

В рыночных условиях развития экономики страны с постоянными факторами изменения конъюнктуры, роста конкуренции, влияния технического прогресса и возможности банкротства возрастает интерес к работам по обеспечению экономической безопасности предприятий, которые организуются по определенным концепциям. Концептуальная модель обеспечения экономической безопасности предприятия, построенная на базе анализа известных подходов [11, 13] (рис. 1) дает представление о составе ее основных элементов, среди которых ряд элементов недостаточно отработаны и требуют переосмысливания. К таким элементам, на наш взгляд, следует отнести: понятие «экономической безопасности предприятия», оценка уровня экономической безопасности, стратегия и механизмы обеспечения экономической безопасности. Понятие «экономическая безопасность предприятия» имеет разные трактовки, которые сгруппированы в работе [21] и сведены укрупненно к следующим характеристикам состояния предприятия:

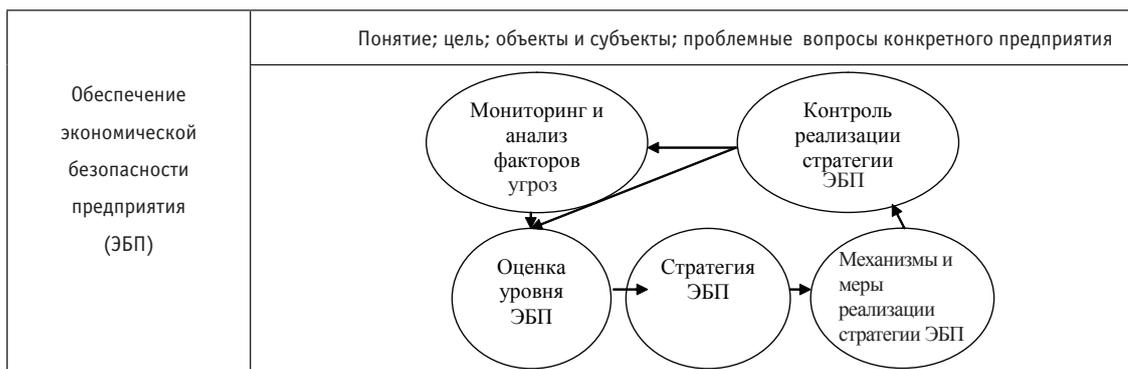


Рис. 1. Концептуальная модель обеспечения экономической безопасности предприятия, построенная по известным подходам

- ◆ состояние защищенности интересов предприятия от внешних и внутренних угроз;
- ◆ состояние, достигаемое при гармонизации интересов предприятия и внешней среды;

- ♦ состояние, достигаемое при условии стабильного функционирования предприятия, эффективного использования ресурсов, своевременных и полных расчетов с партнерами, банками, бюджетами.

Ряд авторов считают, что экономическая безопасность – это «недостижимая цель и утопия» [1], обеспечивается эффективностью самой экономики [11, 17] и ее функциональных составляющих [1, 6].

Учитывая правомерность вышеперечисленных подходов, которые в своей совокупности характеризуют понятие «экономическая безопасность» более полно, чем отдельные авторы, можно предложить обобщенную уточненную формулировку понятия, делающую акцент на то, что экономическая безопасность предприятия – это наилучшее состояние экономики предприятия в ряду других определенных состояний. В соответствии с этим предлагается следующая формулировка понятия «экономическая безопасность предприятия»: экономическая безопасность предприятия – это наилучшее состояние экономики предприятия в ряду других определенных состояний, обладающее качествами, способными защитить свой потенциал во всех функциональных зонах деятельности:

1. Финансы
2. Маркетинг
3. Производство
4. Персонал
5. Организационная культура и имидж
6. Инновации
7. Инвестиции
8. Информационная сфера
9. Политико-правовая деятельность
10. Экология
11. Силовой блок

Предложенная формулировка понятия открывает путь к оценке уровня экономической безопасности как к оценке различных определенных состояний экономики.

Известна классификация состояний экономики предприятия, применяемая в работах по антикризисному управлению предприятием: нормальное, предкризисное, кризисное, несостоятельное [3, 4, 5, 12]. Используя этот ряд состояний экономики и расположив состояние «экономическая безопасность» выше состояния «нормальное», можно получить иерархию состояний (рис. 2).

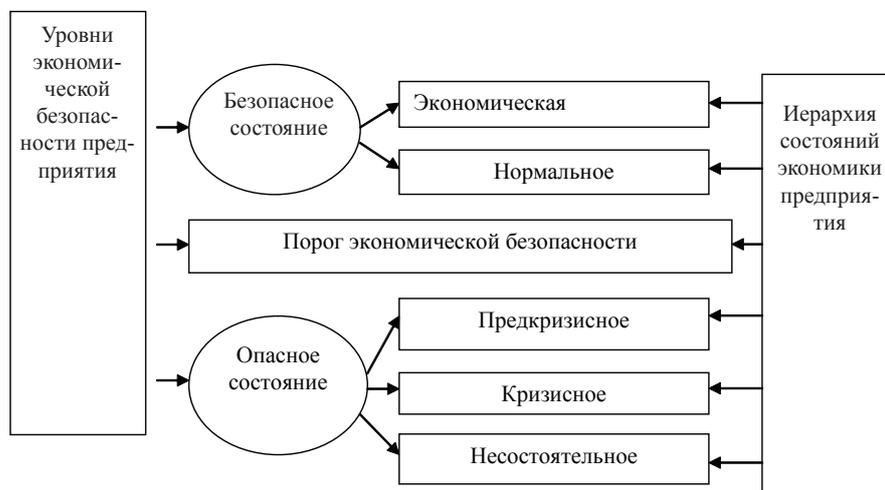


Рис. 2. Схема иерархии состояний экономики (уровней экономической безопасности) предприятия

Расположение состояния «экономическая безопасность» выше состояния «нормальное» в схеме иерархии предполагает, что состояние «экономическая безопасность» обладает не только всеми признаками «нормального» состояния, но и дополнительными качествами, которые отвечают предложенной формулировке понятия.

Используя данные разных авторов, характеризующие состояние экономики предприятия, можно составить таблицу признаков для оценки уровня экономической безопасности (табл. 1).

По обобщенным признакам, указанным в таблице 1, можно идентифицировать на качественном уровне состояние экономики конкретного предприятия по схеме иерархии состояний по рис. 1.

Так как идентифицированное (текущее) состояние экономики предприятия гипотетически может оказаться любым в системе иерархии состояний, то желаемое состояние экономики должно определяться более высокой ступенью иерархии состояний. Это требует применения различных текущих стратегий, отличающихся конкретными целями, методами, механизмами и мерами реализации. Предприятие должно иметь основную цель и основную стратегию – достижение экономикой предприятия состояния «экономическая безопасность», а также текущую цель и текущую стратегию – переход предприятия на более высокую ступень иерархии состояний экономики (см. рис. 3).

Таблица 1

Классификационные признаки различных состояний экономики предприятия

Состояние экономики предприятия	Признаки, указанные в источниках
1	2
Несостоятельное	<ul style="list-style-type: none"> • Признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам [19] • Устойчивая, хроническая финансовая неустойчивость. Серьезные сбои в производственном процессе. Уход квалифицированного персонала. Частичная или полная остановка производства. Отсутствие платежеспособности [9] • Нарушены пороговые значения всех показателей. Частичная утрата потенциала [3] • Поиск эффективных форм внешней санации [4]
Кризисное	<ul style="list-style-type: none"> • Нарушены пороговые значения большинства основных показателей. Появление признаков необратимости спада производства и частичной утраты потенциала вследствие исчерпания технического ресурса оборудования и площадей, сокращения персонала [3] • Несоответствие показателей экономическим соотношениям либо резкое снижение показателей в определенные временные интервалы. Устойчивость отрицательных тенденций, деловые конфликты, нарастание финансовых проблем, снижение качества продукции, нарушение технологической дисциплины, сбои производственного процесса. Уменьшается сбыт продукции, возрастает задолженность и смещаются сроки осуществления платежей [9] • Ухудшение большинства показателей. Привлечение кредитных ресурсов становится затруднительным [12]
Предкризисное	<ul style="list-style-type: none"> • Хотя бы один из основных показателей нарушил пороговое значение, а другие приблизились к этим значениям. Технические и технологические возможности улучшения условий и результатов производства не утрачены [3] • Зарождение финансовой неустойчивости, появление негативных явлений в хозяйственной деятельности. Уменьшаются доходы, растут убытки. Принимаются некачественные непродуманные управленческие решения. Имеются отдельные сбои в осуществлении платежей по долгам [9] • Невыполнение или частичное выполнение текущих задач, развитие разрыва между стратегическими целями и выбранными направлениями развития [12] • Предприятие находится как бы в граничной области между стратегиями роста или стабильности и стратегией сокращения [5]
Нормальное	<ul style="list-style-type: none"> • Экономические показатели не выходят за определенные пределы. Основные экономические законы (закон возмещения затрат, закон массового производства, закон самофинансирования выпуска продукции) не нарушаются [10] • Индикаторы экономической безопасности находятся в пределах пороговых значений. Использование потенциала близко к технически обоснованным нормативам [3] • Имеет место воспроизводственный процесс [15] • Поддержание платежеспособности и исключение обременения предприятия долгами [2]
Экономическая безопасность	<p>Наличие всех признаков «нормального» состояния предприятия, перечисленных выше и наличие новых качественных признаков:</p> <ul style="list-style-type: none"> • условие расширенного воспроизводства [1]; • высокая производительность, высокое качество продукции. Соответствие уровня использования ресурсов передовому уровню, конкурентоспособность, социальная стабильность [17]; • опережающее развитие в части инновационного обновления производства, роста производительности труда, повышения эффективности производства [7]; • конкретные преимущества, соответствие потенциала и организационной культуры целям и задачам, гармонизация интересов предприятия и субъектов внешней среды [11]; • стабильный спрос на продукцию, расширенное воспроизводство, обновление мощностей, внедрение новой техники, расширение рынка сбыта, решение социальных проблем сотрудников, улучшение кадрового потенциала [20]



Рис. 3. Схема применения текущих стратегий перехода предприятия на более высокую ступень иерархии состояний экономики в рамках общей стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия

В целом стратегия обеспечения экономической безопасности – это общая стратегия развития экономики предприятия, включающая в себя текущие стратегии перехода предприятия на следующую более высокую ступень иерархии состояний экономики, вплоть до состояния «экономическая безопасность».

В процессе разработки стратегии на основе анализа факторов внешних и внутренних угроз, определения сильных и слабых сторон предприятия, оценки текущего состояния экономики предприятия и выбора желаемого состояния разрабатывается программа действий с заданием конкретных качественных и количественных параметров изменения состояния продуктов стратегического развития. По данным А.Г. Поршнева [18], состав продуктов стратегического управления включает: ресурсы функциональных зон деятельности предприятия; продукцию (товары и услуги), имеющую «потенциальную прибыльность»; внутреннюю структуру и организационные изменения. Состав продуктов стратегического управления может быть выражен структурой (рис. 4)



Рис. 4. Структура состава продукта стратегического управления

Используя состав продукта стратегического управления можно планировать конкретные изменения ресурсов функциональных зон, продукции и внутренней структуры предприятия и организационные изменения и наполнять конкретным содержанием выбранную текущую стратегию перехода предприятия на более высокую ступень иерархии состояний. Вследствие этого общая стратегия обеспечения экономической безопасности предприятия может быть представлена матричной схемой, сочетающей текущие стратегии перехода предприятия на более высокую ступень иерархии состояний с функциональными (продуктовыми) стратегиями (табл. 2).

Представление стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия матричной структурой, сочетающей конкретную текущую стратегию перехода предприятия на более высокую ступень иерархии состояний экономики с необходимыми функциональными (продуктовыми) стратегиями, вооружает менеджмент предприятия наглядным средством планирования.

В источниках по экономической безопасности предлагаются разные подходы к составу и содержанию механизмов экономической безопасности предприятия. Среди них:

- ❖ механизм отражает последовательность протекания событий по обеспечению экономической безопасности. Движущая сила, побудительный мотив действий [7];
- ❖ законодательная база, основополагающие доктрины, институциональные формы, процедура принятия решений предприятия, организация исполнения и контроля [13];
- ❖ набор мер, система организации их выполнения и контроля, структура механизма обеспечения экономической безопасности состоит из нескольких блоков с различной степенью структуризации и формализации [6];

Таблица 2

Матричная структура состава стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия

Функциональные (продуктовые) стратегии	Текущие стратегии					
	Перехода в состояние «кризисное»	Перехода в состояние «предкризисное»	Перехода в состояние «нормальное»	Развития состояния «нормальное»	Перехода в состояние «экономическая безопасность»	Развития состояния «экономическая безопасность»
Финансы						
Маркетинг						
Производство						
Персонал						
Организационная культура и имидж						
Инновации						
Инвестиции						
Информационная сфера						
Политико-правовая деятельность						
Экология						
Силовой блок						
Продукция (товары и услуги)						
Внутренняя структура предприятия и организационные изменения						

- ❖ совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов, мер и средств [11];
- ❖ состав функций механизма: оценка угрозы, разработка мер и реализация их посредством правовых норм и средств [8];
- ❖ мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы экономической безопасности [14].

Перечисленные подходы показывают, что отсутствует целостное представление о структуре и содержании механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

Используя описание понятия «механизм», данное Г.Р. Латфуллин [16], как побудительный мотив управленческой деятельности и как целенаправленно функционирующая система взаимодействия совокупностей методов, инструментов, рычагов и процедур, а также вышеприведенные подходы из разных источников, сформирована структура общего механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, представленная на рис. 5.

Система взаимодействия совокупностей методов, инструментов, рычагов и процедур базируется на использовании внешних и внутренних механизмов. При этом основными внутренними механизмами (рычагами) выступают, по существу, основные элементы концептуальной модели обеспечения экономической безопасности предприятия по рис. 1.

Мониторинг и анализ факторов угроз достаточно подробно рассматриваются в работах [8, 11, 21], поэтому этот внутренний механизм не требует уточнения. При этом важно отметить, что угроза – это только намерение нанести ущерб [7], то есть наличие вероятности действия, а не само действие.

Механизмы и меры реализации стратегии экономической безопасности предприятия выбираются, на наш взгляд, по конкретному результату анализа факторов угроз, оценки состояния экономики предприятия и выбора текущей стратегии перехода предприятия на более высокую степень иерархии состояний экономики в сочетании с выбранными функциональными (продуктовыми) стратегиями и намечаемыми количественными и качественными изменениями продукта стратегического управления. Аналогом подобного выбора могут служить рекомендации И.А. Бланка [4] по выбору механизма финансовой стабилизации для предприятия, переживающего финансовый кризис.



Рис. 5. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия

Контроль реализации стратегии является началом и концом цикла стратегического управления [18] и осуществляется путем мониторинга и анализа факторов угроз и оценкой уровня экономической безопасности (состояния экономики) предприятия.

Заключение

Предложенное представление понятия «экономическая безопасность предприятия» как наилучшее состояние экономики предприятия в ряду других состояний («нормальное», «предкризисное», «кризисное», «несостоятельное»), обладающее качествами, способными защитить свой потенциал во всех функциональных зонах деятельности, позволило:

- сформировать иерархию состояний экономики предприятия;
- обобщить признаки, характеризующие различные степени в иерархии состояний экономики предприятий;
- выразить стратегию обеспечения экономической безопасности через совокупность текущих стратегий перехода предприятия на более высокую степень иерархии состояний экономики в сочетании с функциональными (продуктовыми) стратегиями, наполняющими текущие стратегии конкретным содержанием;
- представить структуру механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Басалай С.И.* Модели и индикаторы экономической безопасности отрасли национальной экономики / <http://www.cfin.ru/press/management/2001-6/02.html>.
2. *Бандурин В.В., Ларицкий В.Е.* Проблемы управления несостоятельными предприятиями в условиях переходной экономики. М.: Наука и экономика, 1999.
3. *Бендииков М.А.* Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом, 2000. № 2.
4. *Бланк И.А.* Управление финансовой стабилизацией предприятия. К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.
5. *Вишневецкая О.В.* Антикризисное управление предприятием. Ростов н /Д: Феникс, 2008.
6. *Гончаренко Л.П.* Экономическая безопасность предприятия / журнал НСБ «Хранитель» 25.01.2008 // <http://psy.ru/savemagazines/detal.php>.
7. *Грунин О.А.* Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002.
8. *Евдокимов Ф.И.* Экономическая безопасность – необходимое звено в планировании деятельности предприятия / «Экономика. Право». 2002. № 2.
9. *Жарковская Е.П.* Антикризисное управление: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризис. Упр.» и другим экономическим специальностям. 6-е изд. испр. и доп. М.: Омега – Л, 2009.
10. *Жданов С.А.* Основы теории экономического управления предприятием: Учебник. М.: Феникс, 2000.
11. *Козаченко А.В., Пономарев В.Н., Ляшенко А.Н.* Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. Киев: Либра, 2003.
12. *Кукукина И.Г., Астраханцева И.А.* Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. / Под ред. И.Г. Кукукиной. М.: Финансы и статистика, 2006.
13. *Максумов Р.К., Потрубач Н.Н.* Концепция экономической безопасности / Социально-гуманитарные знания. 2000. № 4.
14. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537.
15. *Попов Р.А.* Антикризисное управление: Учебник. М.: Высш. шк., 2003.
16. Теория организации: Учебник для вузов / Г.Р. Латфуллин, А.В. Рейченко. СПб.:Питер, 2003.
17. *Терехов.* Общее понятие экономической безопасности и характеристика основных ее показателей [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.sec4all.net, свободный (29.10.2008).
18. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатиной. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
19. Федеральный закон от 26 октября 2002 г, № 127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
20. *Шатраков А.* Некоторые аспекты обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности // <http://www.sbcinfo.ru/articles/6th1998conf/37.htm>.
21. *Шевелев А.Е.* Бухгалтерский учет в системе экономической безопасности предприятия. М.: Экономист, 2005.

ИНСТИТУТ МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНТЕРЕСАХ

ДУБСКАЯ О.С.,

преподаватель,

Южный федеральный университет,

e-mail: pantera2000@mail.ru

В статье анализируется, что муниципально-частное партнерство выступает эффективным институтом совершенствования использования объектов муниципальной собственности в коллективных интересах. Оно представляет собой привлечение на контрактной основе органами муниципальной власти частного бизнеса для более результативного и качественного исполнения задач, относящихся к функциям публичного сектора.

Ключевые слова: муниципально-частное партнерство; муниципальное образование; муниципальная собственность; коллективные интересы, коллективные блага.

In article is analyzed, that the munitsipalno-private partnership is effective institute of perfection use of the municipal property in collective interests. It represents attraction on a contract basis by municipal unions of private business for more effective and qualitative execution of the problems concerning functions of public sector.

Keywords: the munitsipalno-private partnership; municipal union; the municipal property; the collective blessings, collective requirements.

Коды классификатора JEL: R11, R51.

Поскольку государство не может полностью отказаться от присутствия в сферах, в которых создаются объекты коллективного пользования (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура, объекты культуры, памятники истории и архитектуры и т.п.), так называемые «публичные услуги» – ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, уборка территорий, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, то ему приходится контролировать либо определенное имущество (оставаться собственником), либо определенный вид деятельности [7]. При этом процесс производства коллективных благ с использованием объектов муниципальной собственности может осуществляться посредством таких форм публично-частного партнерства (ПЧП), выступающего формой активизации экономических стимулов положительной социально-экономической динамики социально-территориальных образований на основе реализации инфраструктурных инвестиционных проектов, как государственно-частное (ГЧП) и муниципально-частное партнерство (МЧП).

Как правило, инициатором ПЧП может выступать государство или муниципалитет, которые на базе государственного или муниципального имущества (включая земельные участки), предлагают частному капиталу/бизнесу непосредственное участие и практическое обеспечение каких-либо инвестиционных проектов, направленных на удовлетворение общественных потребностей. Так, например, в 2011 г. в Ульяновской области был утвержден план строительства на территории региона полигонов твердых бытовых отходов (ТБО) на период до 2016 г. Кроме того, был внесен ряд изменений в областную целевую программу «Охрана окружающей среды Ульяновской области на 2007–2013 годы». Эти нормативно-правовые акты предусматривают формирование широкой сети полигонов, которые бы отвечали санитарно-гигиеническим, экологическим и другим требованиям, содержащимся в российском законодательстве. В итоге это в значительной степени снизило количество несанкционированных свалок. К настоящему времени уже составлена проектно-сметная документация на строительство таких полигонов в Ульяновском и Карсунском районах. Стоимость строительства одного полигона приблизительно составляет 135 млн руб. [8]. Строительство таких полигонов необходимо отражает ежедневные коллективные потребности муниципальных образований в вывозе и утилизации мусора, тем не менее, это достаточно серьезная нагрузка на их бюджеты. Названная проблема чрезвычайно актуальна и для Ростова-на-Дону. Так, в августе 2011 г. усилиями лишь муниципальных властей было ликвидировано свыше 367 несанкционированных свалок бытового и строительного мусора [13].

Таким образом, развитие и внедрение инструментов публично-правового партнерства, и в частности, МЧП выступает одной из приоритетных задач в решении названной проблемы.

ГЧП и МЧП могут применяться в следующих формах 1). Различные контракты, предоставляемые муниципальным образованием частным компаниям. 2). Арендные (лизинговые) отношения. Малый бизнес арендует помещения у муниципалитетов, которые все еще продолжают занимать монопольное положение на рынке, что позволяет им диктовать свои условия. В числе последних [3] – заключение краткосрочных договоров; требование проведения капитального ремонта арендуемого здания с привлечением собственных средств без последующей компенсации из бюджетных источников; заключение договоров субаренды с крупными компаниями-посредниками по завышенным ставкам; нетранспарентность отношений; широкое распространение процедур отката и возможность получения ренты чиновниками. 3). Концессия – как наиболее распространенная форма сотрудничества между государством (муниципалитетом) и частным лицом в инвестиционной сфере. Она предусматривает финансовые поступления в экономику региона и муниципалитета извне и не требует дополнительной нагрузки на бюджет [4].

В настоящее время приходится констатировать, что комплексный нормативно-правовой документ, который бы объединял инструменты ГЧП и МЧП, отсутствует, а это означает дисфункциональность института ПЧП, ввиду существования следующих причин: отсутствие федерального закона о ПЧП (его подменяет закон о концессионных соглашениях [12], регламентирующий, однако, только одну из многих моделей ПЧП), неспособность регионов или муниципалитетов подготовить проект таким образом, чтобы он был понятен и привлекателен для инвесторов и кредитных организаций, неэффективное управление проектами, низкая культура ведения бизнеса на местах.

Все названное, на наш взгляд, значительно усложняет процесс создания коллективных благ с использованием муниципальной собственности и с помощью частного бизнеса: из-за отсутствия четко определенных «правил игры» на муниципальном уровне инвесторы не желают принимать участие в важнейших для муниципалитетов инфраструктурных проектах, а это, в свою очередь, способствует замедлению темпов их экономического и социального развития. В то же время следует признать дискуссионность постановки вопроса о необходимости принятия комплексного законодательного акта о ГЧП и МЧП, так называемого консолидированного законодательства о ГЧП или же действовать в направлении совершенствования регионального. Сторонники последнего направления считают, что можно усовершенствовать закон о концессиях и принять поправки в ГК РФ и в закон о госзакупках. При этом они апеллируют к тому, что выгоднее развивать региональное законодательство, поскольку нахождение консенсуса на федеральном уровне гораздо более сложная процедура; высока вероятность развития регионов и муниципалитетов на основе конкуренции.

Однако оппоненты принятия подобного закона полагают, что действующее законодательство является достаточным для регулирования отдельных форм ГЧП и МЧП и целесообразнее сконцентрировать внимание на внесении изменений в действующие нормативные правовые акты.

Некоторые считают, что любые ошибки, допущенные при определении предмета регулирования федерального закона о ГЧП и МЧП, могут повлечь за собой ухудшение правовых условий для реализации ГЧП- и МЧП-проектов в России [6]. По мнению Д. Царева, А. Иванюка, «необходимость специального регулирования отношений в сфере ГЧП отсутствует, в том числе принятия отдельных законов как по отдельным институтам (формам) ГЧП, так и по ГЧП в целом. Такой подход представляется нецелесообразным и вряд ли внесет ясность в регулирование отношений в сфере ГЧП. Велика вероятность того, что возникнут коллизия и конкуренция правовых норм» [10].

В Министерстве экономического развития РФ также официальные высказывания не в пользу закона. Это аргументируют тем, что «закрывать дыры федерального законодательства должно было принятие региональных законопроектов о ГЧП. Однако это, напротив, породило еще больше проблем, чем было до этого». Например, законодательно остаются неохваченными федеральные министерства и ведомства, которые имеют значительные доли федерального бюджета по расходной части: МВД, Минобороны, ФСИН, Минюст и пр. Поскольку на них законы субъектов о ГЧП не распространяются, это делает практически невозможным привлечение частных инвестиций на ремонт и содержание ведомственных больниц и детсадов, а также иных «гражданских» объектов [5].

Изначально предполагалось, что такой закон крайне выгоден для муниципальных образований, поскольку позволил бы конкретизировать следующие моменты: установить, органам власти какого уровня разрешается быть участником ПЧП, ГЧП и МЧП, определить границы для кооперации между государством и частными структурами, муниципалитетом и частным бизнесом, определить наиболее перспективные модели сотрудничества муниципальных образований и частного бизнеса, «задавать» формат отбора частного инвестора.

Однако важно отметить и то, что данный закон, скорее всего, будет более эффективным, если будет носить в некотором смысле рамочный характер, то есть он не может ограничивать участников ПЧП в использовании механизмов реализации. Более того, закон о ПЧП будет успешно реализовываться в России при условии гармонизации налоговой, тарифной, антимонопольной политики, пересмотра уже достигнутых результатов реформы жилищно-коммунального комплекса и местного самоуправления с целью их корректировки для повышения эффективности, положительной отдачи от них. В дополнение к этому вполне целесообразным может стать создание так называемого центра компетенции ПЧП. Таким образом, можно говорить о необходимости проектирования в сфере ПЧП и МЧП.

Проекты муниципально-частного партнерства (МЧП-проекты) – это одна из форм развития ГЧП, которая предполагает иерархическую упорядоченность уровней ответственности, рисков по реализации проектов и будущих экономических выгод в случае успешной его реализации [2]. При этом ГЧП отличается от МЧП тем, что для первого свойственно использование инструментария софинансирования по уровням бюджета федерального значения и

бюджетов субъектов РФ, для МЧП – только из бюджетов муниципальных образований. Кроме этого, от того, какая из форм соглашений по реализации МЧП-проектов выбрана, будет зависеть уровень риска и уровень ожидаемого дохода.

Существуют такие проекты, выгода от которых очевидна для всех сторон: партнерство заключается путем подписания соглашений и исполнения направленных на реализацию социально-значимых, инвестиционных, инфраструктурных проектов и программ в социально-экономической сфере на территории города. В свою очередь, город будет идти навстречу, оказывая муниципальную поддержку в виде предоставления налоговых льгот в соответствии с Налоговым кодексом России и нормативными актами муниципального образования, предоставления льгот по аренде муниципального имущества. Так, например, в Чите был обустроен пляж, открытый на озере Кенон. Более 600 тыс. руб. местного бюджета было направлено на создание пляжа в соответствии с постановлением краевого правительства. Территорию же для этого предоставил предприниматель Павел Ушаков, арендующий данный участок муниципальной земли.

Организация и управление МЧП-проектом предполагают выделение в их структурной организации следующих этапов. Первым этапом в системе организации и управления МЧП-проектом является этап выбора альтернатив и основных направлений их создания. Регламент работы по подготовке МЧП-проектов включает закрепление технических процедур инициации и реализации проекта (конкурсных процедур, процедур формирования программы проектов МЧП, взаимодействия с органами местного самоуправления и т.д.); обозначение условий, требований и механизмов инициации и реализации проектов (требования к разработке проекта, формы документов, критерии отбора проектов для реализации на основе МЧП).

Как было отмечено выше, самой распространенной формой создания МЧП- и ГЧП-проектов в России является концессия. Концессия подразумевает, что концедент (государство или муниципалитет) передает концессионеру право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. Взамен концедент получает вознаграждение в виде разовых или периодических (роялти) платежей. Концессионные соглашения реализуются на основе публичного имущества, в том числе с использованием бюджетных средств.

Анализ приоритетных направлений партнерства власти и субъектов предпринимательства в Российской Федерации, определенных Правительством РФ, позволяет выделить наиболее значимые из них [9]: производственную и транспортную инфраструктуру (строительство и эксплуатация дорог, электрических сетей, портов, трубопроводов); жилищно-коммунальное хозяйство; финансирование научных исследований, имеющих перспективу коммерциализации и развитие инновационной инфраструктуры; профессиональное образование и систему переподготовки кадров; здравоохранение и социальные услуги; информационно-консультационную поддержку предпринимательской деятельности.

Очевидно, что большая часть направлений развития партнерских отношений связана с реализацией крупных инвестиционных проектов, касающихся инфраструктуры. В то же время ряд сфер деятельности вполне может быть занят и субъектами малого предпринимательства. В числе таких сфер можно назвать: субъекты предпринимательства сферы ЖКХ; малые инновационные предприятия; субъекты предпринимательства, оказывающие социальные услуги. В то же время данный перечень малых предприятий, которым может оказываться поддержка в рамках партнерства власти и субъектов предпринимательства, является очень ограниченным и не отражает решения задачи развития малого предпринимательства на территориях отдельных муниципальных образований [1].

Эффективное управление МЧП-проектами позволит реализовать те преимущества, которые имеются у муниципальных образований. Комплекс преимуществ реализации МЧП-проектов можно разделить на два уровня и представить следующим образом.

1. Для муниципального образования: положительный бюджетный и социально-экономический эффект (возможность ускоренной реализации инвестиционного проекта); привлечение частного капитала для строительства объектов общественного пользования; перевод части рисков за адекватное вознаграждение на частных инвесторов; оплата предоставляемых частным сектором услуг с возможностью сокращения денежных выплат в случае невыполнения требований по качеству; привлечение управленческого и интеллектуального капитала частного сектора (управление проектом); отсутствие бюджетных затрат на эксплуатацию объекта.

2. Для частного бизнеса: административное и политическое содействие муниципалитета в реализации проекта; разделение рисков с муниципалитетом; гарантии со стороны муниципалитета: минимальной доходности; возврата вложенных средств в виде права на получение доходов от платной эксплуатации объекта; частичного или полного возврата средств инвестора государством при неудачной реализации проекта; возможность привлечения долгового финансирования; затраты на проект в установленной доле; сохранение стратегического контроля за создаваемыми активами путем передачи управленческих функций специальной проектной или управляющей компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анюшев Ю.Б.* Малое предпринимательство в системе муниципально-частного партнерства // Экономические науки. 2010. № 9 (70).
2. *Дубровский В., Кузьмин Е.* Управление проектами муниципально-частного партнерства как механизм обеспечения экономического развития муниципальных образований // <http://law.admtymen.ru/noframe/nic?d&nd>.
3. *Ершова М.Я., Мусатова М.М., Кобнова А.В.* Малый бизнес и муниципальная недвижимость: кому выгодно изменение правил? // ЭКО. 2009. № 2.

4. *Зданевич У.А.* Методика выбора направлений социально-экономического развития региона с использованием механизма государственно-частного партнерства // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 4. Ч. 2.
5. *Литвинова А.* Силовикам и муниципалитетам разрешат создавать партнерства с бизнесом // <http://www.rbcdaily.ru>.
6. *Ревзина О.В., Минскова М.Г.* Государственно-частные партнерства в России – правовое регулирование сегодня перспективы на будущее / Государственно-частное партнерство: пути совершенствования законодательной базы // Сборник статей под общей редакцией Зверева А.А. М., 2009.
7. *Стрижаков Д.В.* «Чего не сделаешь во благо концессии» // Глава местной администрации. 2009. № 11.
8. *Федоров Д.* Для строительства полигонов твердых бытовых отходов планируется разрабатывать соглашения муниципального частного партнерства // <http://73online.ru/readnews/14130>.
9. *Хасанов И.Ф.* Вопросы развития государственно-частного партнерства в регионе // Экономика и управление. 2010. № 2.
10. *Царев Д., Иванюк А.* Государственно-частное партнерство: правовой аспект // Финансовая газета. 2009. № 17.
11. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Консультант-Плюс.
12. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ О концессионных соглашениях (с изменениями на 19 июля 2011 года) // Консультант+.
13. <http://www.rostov.ru/town/news/2011/08/19/083643/>.

СЕРВИСНАЯ ПАРАДИГМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКИХ И СТРАХОВЫХ ИНСТИТУТОВ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

БОДНАР А.Ю.,

аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: Drew86@yandex.ru;

ДИДОРЕНКО А.В.,

аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: didorenko_av@narod.ru;

ШЕЛЕПОВ В.Г.,

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

В статье рассматриваются вопросы улучшения качества работы банковских и страховых институтов, связанные с обеспечением комфортности обслуживания клиентов и повышения их лояльности. В рамках обеспечения комфортности обслуживания клиентов следует применять информационно-сетевые технологии, обеспечивающие устойчивые коммуникации между контрагентами рынка, и системный управленческий подход, направленный на развитие методов сервизации.

Ключевые слова: банковский сервис; страховой сервис; качество обслуживания клиентов; политика коммуникаций; целевая аудитория; управленческие подходы.

The article considers some questions which are directed to performance-related services of bank and insurance institutes, connected with maintenance of servicing comfort and increase of clients' loyalty. In frames of providing of comfort of servicing it is necessary to apply the information-network technologies providing strong communications between counterparts of the market and the system administrative approach, directed on development of methods of servitization.

Keywords: banking services; insurance services; customer satisfaction; communication policy; target audience; management approach.

Коды классификатора JEL: G21, G22.

Развитие качественного сервиса – отличительная черта современного рынка финансовых услуг, качество работы банковских и страховых институтов зависит от их взаимодействия и от формирования системы управления рисками. Финансовые риски банка, выдающего кредиты, должны страховаться страховыми компаниями, на которых ложится удержание риска, связанного с невозвратом кредита. Объемы кредитования определяются в пределах лимитов кредитования, установленных страховой компанией. Например, особенностью современной модели страхования ипотечных кредитов на развитых рынках финансовых услуг является то, что страхуется не отдельный кредит, а кредитный портфель, в котором представлены заемщики и поручители с разным уровнем надежности.

Качественные параметры преимущественно отражают технологические возможности обслуживания клиентов банков и страховых компаний. Между технологической развитостью финансовых институтов и качеством финансовых услуг существует вполне однозначная связь. Цели развития финансовых институтов будут достигнуты, если все операции выполняются качественно. Однако требуемое качество может быть определено и в полной мере обеспечено лишь тогда, когда с необходимой точностью будут выявлены параметры и инструменты обеспечения конкурентоспособности.

Для сохранения конкурентного положения на рынке банкам и страховым компаниям сферы услуг необходима такая бизнес-модель, в которой просчитаны все варианты развития событий и последствия реализации новых программ и стратегий, направленных на расширение доли рынка.

Системный подход позволяет рассмотреть современный рынок услуг как сложно организованную открытую неравновесную систему и конкретизирует принципы диалектики по отношению к ней, ориентируя на раскрытие ее целостности, многообразия связей и сведение их в единую картину. В то же время системный подход позволяет провести оценку рынка услуг на качественно новом уровне, так как позволяет учесть особенности развития рынка в условиях глобализации и системного финансового кризиса.

Основными принципами системно-эволюционного подхода являются цели, целостности, тектоники многомерной детерминации и историзма, а также принципы самоорганизации и бифуркации. Согласно первому принципу системности – принципу цели, – рынок услуг, сформированный коммерческими банками и страховыми компаниями для продвижения собственных услуг, должен рассматриваться с позиций выявления закономерностей его развития в составе другого целостного системного объекта – сферы финансов, подсистемой которого он является.

Снижение объема производства и предоставления указанных видов услуг превысило средние темпы падения экономики в условиях кризиса. Падение деловой активности компаний В.С. Гринберг связывает с заметным снижением объемов новых входящих заказов. Большинство опрошенных компаний отметило, что снижение деловой активности в 2009 г. произошло в следующих секторах рынка услуг: «финансовое посредничество», «транспорт и хранение», это способствовало снижению активности сделок и новых контрактов, на что указали около половины опрошенных компаний [2, с. 61].

В условиях финансового кризиса компании сферы услуг провели массовое сокращение как персонала, так и объемов услуг. По мнению С. Шпилько, «Совокупное падение спроса составило не менее 30%, а минимальное высвобождение занятых в сфере услуг 20–25%» [11].

Своеобразным ключом к пониманию экономической природы рынка услуг является раскрытие сущности услуги и особенностей ее производства в условиях финансовой глобализации. Как известно, исходной единицей товарного производства в классической политэкономии выступает товар.

Комплексное рассмотрение этой экономической категории на этапе раннего индустриализма было осуществлено К. Марксом, поэтому в теории и практике рыночной экономики понятия «товар» и «услуга» идут в единой связке. Весь понятийный аппарат неоклассической экономической теории и концепций ее синтеза основан на том, что в качестве объектов обмена в рыночном механизме рассматривается в основном только товар, а на услугу переносятся сформированные столетиями критерии товара.

В хозяйственной практике и статистике товары как объекты обмена отделены от услуг. Движение товаров в хозяйственном обороте имеет одни закономерности, а движение услуг – другие. Поэтому решение проблемы определения экономической сущности услуги через форму реализации экономических отношений общественного обмена труда позволяет модернизировать механизм развития этой перспективной сферы экономики, особенно в условиях глобализации экономических отношений. Экономическая форма – продукт системы экономических отношений, возникающих между людьми, форма их реализации, объективно отражающая реальные экономические процессы; экономическая категория – понятие, отражающее общие и существенные свойства, признаки связи, отношения явлений экономической деятельности.

К. Маркс трактовал услугу как специфическую полезность, полезность в форме деятельности, отмечая, что услуга вступает в обмен именно на стадии деятельности, определяя, что услуга – это специфическая полезность, полезность в форме деятельности: «Известного рода услуги (потребительные стоимости), представляющие собой результат известных видов деятельности, воплощаются в товарах, другие же услуги, напротив, не оставляют осязательных результатов, существующих отдельно от исполнителей этих услуг, иначе говоря, результат их не есть пригодный для продажи товар» [6, с. 413-414].

Неосвязаемость полезного эффекта и его неотделимость от процесса трудовой деятельности производителя услуг осложняют потребительский выбор, ибо заранее потребитель не может знать о потребительских свойствах полезного эффекта услуги. Потребитель таких «чистых» услуг может только косвенно оценить их по аналогии, на основе мнения других потребителей и с помощью рекламного образа и вещественной атрибутики. Но существует немало услуг, оказание которых сопровождается присутствием материально-вещественных объектов или происходит с помощью таких объектов.

В своей теории А. Маршалл утверждает, что услуги не являются частью накопленного богатства, поскольку они неосвязаемы как блага, однако указывает на необходимость учитывать выгоды, которые получает человек от возможности пользоваться государственными благами, влияющими на обеспеченность потребностей и жизнь общества [7, с. 123].

Дальнейшее уточнение категория «услуга» получила в теории непроизводственной сферы В.Е. Козака [4, с. 25]. Представители теории непроизводственной сферы определяли услугу как форму непроизводительного труда или особую форму производительного труда, поэтому производство услуг рассматривалось как форма деятельности в отрядах непроизводственной сферы или в общественном потреблении.

Сущность услуги можно определить, во-первых, как полезный результат труда, предназначенного для личного потребления; во-вторых, как специфического отношения непроизводительного обмена труда на доход. В экономической литературе дефиниция «услуга» в основном представлена как результат труда формы хозяйствования в непроизводственной сфере.

Представители теории общественных благ считали, что все члены общества (независимо от предельной полезности благ и услуг для отдельных индивидов) должны потреблять их на одинаковом уровне, а их полезность определяется поставщиком этих благ и услуг – государством.

В теории нерыночного или неприбыльного сектора обосновывается ведущая роль государства в определении количества необходимых услуг, производство которых является льготным с позиций налогообложения, а также получения государственных субсидий и за счет бюджета. Известными учеными, например, Дж. Стиглицем, выделяется особая природа услуг, при которой передача и получение информации о качестве того или иного блага, полученного индивидом, затруднена [9, с. 83].

Ф. Котлер в качестве содержательной характеристики услуги рассматривает «выгоду, которую экономические агенты рынка услуг предлагают друг другу; при этом, услуги неосвязаемы» [5, с. 638].

Ученый акцентирует внимание на основополагающих свойствах услуги и специфических чертах, к которым он относил: полезность услуги для экономических агентов, которые ее не производят; проявление полезности в процессе обмена видами деятельности; утилитарность услуг, т.е. направленность их чаще всего на обеспечение условий жизнедеятельности человека.

В этом подходе важным является реализация фактора полезности услуги в процессе обмена видами деятельности. Вместе с тем и в этой формулировке еще недостаточно полно представлена экономическая сущность услуги, прежде всего, не учтена необходимость признания и учета обществом этой экономической полезности труда, а значит, возмездности, эквивалентности обмена; не выделены прямые субъект-субъектные отношения между производителями и потребителями услуги; не отражено, что результатом данного отношения эквивалентного обмена является экономия не конкретного, а общественного труда в его непосредственном измерении. Если возникают специфические экономические отношения в виде возмездного обмена полезной деятельности на другие формы (деньги, товар, другие услуги), тогда и возникает услуга как таковая.

Э. Джонсон отмечал, что услуга отличается следующими свойствами: неосвязаемостью, неспособностью к хранению, неотделимостью от субъектов, предоставляющих услуги, и изменчивостью в качестве [12, с. 45].

Предметом интереса заказчика услуги выступают способности ее исполнителя, реализуемые в качестве полезной деятельности. В связи с тем, что процесс оказания услуг неотделим от личности человека, реализация услуг носит особый субъект-субъектный, а иногда и творческий характер.

Исследователи отмечают, что, с одной стороны, услуга реализует свою экономическую сущность лишь тогда, когда она в форме деятельности (а не предметности) вступает в общественный обмен; с другой стороны, отношение общественного обмена труда выступает как услуга лишь в том случае, если его непосредственным объектом является не обособившийся от процесса труда продукт – вещь, а непосредственно сам полезный процесс труда [3, с. 12].

Финансовая услуга – это не особая форма полезного результата этого труда, а специфическая экономическая форма общественной реализации труда в обмене. Услуга – это форма возмездного обмена труда в обществе непосредственно в виде полезной работы.

Согласно первому принципу системности, принципу цели, рынок финансовых услуг как сложный объект должен рассматриваться с позиций выявления закономерностей его развития в составе другого целостного системного объекта – финансовой системы. Раскрытие свойств, приобретаемых рынком финансовых услуг через систему, неотъемлемой составной частью которой он является, становится возможным при определении аналитических границ всей системы и ее подсистем.

Подсистемами рынка финансовых услуг, кроме рынка страховых услуг (первая подсистема), являются также рынок банковских услуг (вторая подсистема) и рынок инвестиций (третья подсистема). По существу финансовый продукт – это сложная услуга для потребителя, включающая инструменты удовлетворения потребности, консалтинг, трансфер и снижения риска.

В условиях глобализации сферы услуг не только функциональные связи определяют ее целостность как особой системы. На глобальном рынке финансовых услуг экономические и интеграционные связи составляют основу развития системы финансовых отношений, поэтому нельзя исходить из чисто функционального подхода в финансовой сфере при оценке факторов конкурентоспособности банков и страховых компаний.

Без знания особенностей системы экономических и интеграционных связей и отношений сложно выявить закономерности и тенденции формирования и развития современного рынка услуг. В связи с этим, используя методологию институционального проектирования рынка страховых услуг, необходимо основываться на экономическом подходе, как более продуктивном для выявления особенностей динамики интеграционных процессов.

При институциональном анализе особенностей динамики интеграционных процессов макросистемой для рынка финансовых услуг выступает не только система интегрированного взаимодействия банков и страховых компаний, а вся национальная экономика, вовлеченная в рыночные отношения. Ее основными подсистемами являются не отраслевые сектора, а сформировавшиеся путем эволюционного развития сферы экономических отношений: сфера производства и обмена товаров, сфера услуг и сфера вне рыночных отношений, поскольку кредитование и страхование охватывают и эту область деятельности по производству нематериальных форм богатства.

Реализуя следующий принцип системности – принцип целостности, можно сделать вывод о том, что субстанциональной, связывающей, цементирующей основой для всей макросистемы, в том числе и для рынка страховых услуг, являются экономические отношения. Экономические отношения обуславливают экономическую природу рынка финансовых услуг и определяют интеграционную функцию его развития, связывающую всю систему.

В системе рынка финансовых услуг выделяют следующие уровни:

1) макроуровень – вся национальная экономика, охваченная рыночными отношениями. Эта макросистема определяет видовые особенности рынка финансовых услуг;

2) микроуровень – сфера услуг как целостная система, в составе которой рассматривается рынок финансовых услуг. Эта система определяет родовые особенности исследуемого рынка финансовых услуг;

3) субстанциональный уровень – рынок финансовых услуг как система особых экономических отношений между банками, страховыми компаниями и их контрагентами. Третий уровень определяет существенные особенности рынка финансовых услуг.

Использование следующего принципа системности (принципа многомерной детерминации) для познания рынка финансовых услуг обеспечивает возможности логического воспроизведения основных этапов развертывания его эволюции: зарождение, становление, развитие, зрелость. Три последующих принципа системности позволяют рассмотреть динамику системы рынка финансовых услуг и соответствуют принципам эволюционного развития.

Например, принцип историзма позволяет на основе исторических фактов установить генезис целостности системы рынка финансовых услуг и проследить за модификацией (сменой) ее системных качеств под воздействием внешних и внутренних движущих сил. Принцип самоорганизации учитывает модификацию системного качества, осуществляемую под воздействием экономического неравновесия, обуславливающего изменение подсистемы рынка услуг в макросистеме национальной экономики, его эволюцию. Принцип бифуркации позволяет выявить закономерности стабилизации компонентов системы и изменчивость (закономерности, способствующие своевременной адаптации системы к изменению внешней среды).

Системный анализ развития рынка финансовых услуг в условиях финансовой глобализации следует начать с выявления особенностей глобализации, под которой понимается процесс возрастания экономической взаимозависимости стран мира вследствие все более тесной интеграции (сращивания) их национальных рынков товаров, услуг и капиталов. Развитию глобализации содействовали две основные группы факторов. С одной стороны, это новые технические достижения, снизившие стоимость транзакций настолько, что для многих финансовых компаний и банков стало возможным и даже выгодным размещать свои подразделения в разных странах. С другой стороны, это либерализация рынков услуг и капиталов, усиление финансовых взаимосвязей между субъектами рынка финансовых услуг.

Временное посткризисное сокращение спроса на услуги коммерческих банков и страховых компаний и их контрагентов определило необходимость нового теоретического подхода к исследованию интеграционных стратегий субъектов рынка услуг, направленных на обеспечение финансовой устойчивости, сохранение доли рынка посредством более тесного сотрудничества между собой и коммуникационного взаимодействия с клиентами.

Для преодоления низкого спроса потребителей на страховые продукты и услуги необходимы качественные преобразования в стратегии развития коммерческих банков и страховых компаний, в первую очередь – это повышение их надежности и финансовой устойчивости, введение механизмов, обеспечивающих защиту прав участников финансовых отношений, появление новых видов услуг, включающих дополнительный уровень сервиса для клиентов.

Для развития отечественного рынка финансовых услуг и повышения спроса населения на эти услуги продукты коммерческих банков и страховых компаний должны быть качественными, услуги – доступными, а предлагаемые инструменты – эффективными. Национальный сектор финансовых услуг активно восстанавливается после кризиса, активы банков и страховых компаний за 2010–2011 гг. значительно увеличились. По сравнению с докризисным уровнем они выросли почти на 15%, а вклады населения – на 32%. Это один из показателей устойчивого доверия граждан к финансовой системе.

Для развития сервисной составляющей финансовых услуг, главный акцент должен быть сделан на качественный рост банковского и страхового секторов, на повышение их устойчивости, расширение ресурсной базы. России необходим сектор финансовых услуг, который базируется на передовой банковской инфраструктуре, на внедрении перспективных технологий, использует современные методы корпоративного управления.

Далее важно стимулировать банки и страховые компании к активному участию в развитии финансовой грамотности населения, в разработке и продвижении эффективных и доступных банковских и страховых услуг, ориентированных на граждан. Это – ипотека, потребительские и образовательные кредиты, возможность взять ссуду на дополнительное обучение детей, ремонт своего дома или квартиры, на переезд на другое место работы.

Для достижения этой цели необходимо осуществить переход от преимущественно экстенсивной модели развития рынка финансовых услуг к интенсивной, которая характеризуется высоким уровнем конкуренции, предоставлением разнообразных и современных банковских и страховых услуг, соответствующим уровнем капитализации, развитостью системы корпоративного управления и управления рисками, высокой степенью транспарентности и рыночной дисциплины, ответственностью руководителей и владельцев коммерческих банков и страховых компаний за сбалансированное ведение бизнеса, а также за достоверность публикуемой и предоставляемой в органы контроля и надзора информации.

В условиях финансово-экономической нестабильности субъекты рынка финансовых услуг все в большей степени испытывают влияние новых факторов на свое развитие, к которым относятся: изменения в системе оценки рисков и образования резервов, рост стоимости на перестрахование, снижение платежеспособного спроса на финансовые продукты, институциональные и антикризисные преобразования на рынке финансовых услуг.

Например, определяющая роль в формировании системы взаимодействия финансовых институтов на рынке услуг в процессе кредитования на образовательные цели отводится страховой компании, мнение которой становится решающим при оценке заемщика и принятии решения о выдаче кредита. Страховая компания осуществляет оценку как самого заемщика, так и всего кредитного портфеля на образовательные цели.

В последующем коммерческий банк утверждает решение о выдаче кредита и выдает кредит. Страховая компания удерживает риск по невозврату кредита. Кроме того, взыскание неплатежей по процентам и выплат по кредиту также берут на себя страховые организации.

Оценивая зарубежный опыт образовательного кредитования для развития системы государственной поддержки кредитования на образовательные цели на российском рынке финансовых услуг, целесообразно:

- ◆ определять максимальную процентную ставку по кредитам, выдаваемым банками – участниками кредитования на образовательные цели: не более 7 – 8 % годовых;
- ◆ разработать механизм, по которому кредит должен включать не только стоимость обучения, но и стоимость проживания;
- ◆ предоставлять отсрочку по погашению кредита на время учебы;
- ◆ установить льготный период погашения основной суммы кредита после окончания образовательного учреждения;
- ◆ предоставлять отсрочку на 3 месяца после получения диплома;
- ◆ обеспечить возможность получения кредита зачисленным в образовательное учреждение, оказывать помощь в выборе банка-партнера, поручителя, при заключении договоров между банком и заемщиком (договор кредитования на образовательные цели), банком и поручителем (договор поручительства), поручителем и заемщиком (договор о предоставлении поручительства) и при составлении соглашения между поручителем и образовательным учреждением об информационном сотрудничестве.

В качестве одного из возможных перспективных механизмов оплаты образовательных услуг необходимо рассмотреть и страхование. Оно широко практикуется на Западе и в течение нескольких лет обсуждается в России. Общая схема выглядит следующим образом: родители оформляют школьнику страховку (возможно смешанное страхование – накопительное и одновременно страхование жизни и здоровья ребенка) на поступление в один из вузов, у которого заключен договор со страховой компанией. В двух последних классах заключается договор с конкретным вузом. Если абитуриент успешно сдаст вступительные экзамены (на общих основаниях) на бюджетное отделение выбранного вуза и пройдет по конкурсу, накопленные деньги ему возвращаются. Если нет, то он будет учиться в соответствии с договором страхования на платном отделении.

В настоящее время рынок страхования образовательных услуг не развит. Одним из факторов, оказывающих на это крупнейшее влияние, является недоверие населения и других инвесторов к долгосрочным инвестициям.

Новым инструментом развития инвестирования в образование могут стать образовательные ваучеры. Смысл этих систем заключается в том, что государственный орган, финансирующий образование, может вместо заключения договоров непосредственно с учебными заведениями предоставлять финансовые поручительства на определенную сумму (ваучеры) обучающимся или их семьям. При этом непосредственно обучающимися осуществляется выбор учебного заведения, которому после этого и выплачивается соответствующая сумма.

Примером может служить накопленный мировой опыт в применении образовательных ваучеров. Например, в США при использовании ваучеров государственное финансирование распределяется не через образовательное учреждение, а через физических лиц. Основная идея ваучера заключается в том, что студенты, успешно прошедшие зачисление, получают ваучер на определенную сумму для последующего его использования в университете или высшем образовательном учреждении по их выбору.

В Дании каждый учащийся высшего образовательного учреждения может получить ваучеры. Ваучеры включают как государственный грант, так и займы (в различных пропорциях). Обычно выдаются 70 ваучеров. Каждый ваучер работает один месяц обучения (58 мес. обучения плюс 12 мес. на возможные отсрочки или продления). Курсы необязательно должны быть последовательными. Срок действия ваучеров не ограничен. Ваучеры можно использовать для одного периода долгосрочного обучения или на несколько более коротких периодов обучения согласно личным предпочтениям.

Студенты могут свободно переходить с одного курса на другой в том же самом или другом образовательном учреждении (при условии допуска). Существует гибкая система дополнительных ваучеров в случае болезни или при рождении ребенка (12 «ваучеров по родам» для матери и 6 – для отца) [8, с. 4-9].

Достоинством при использовании ваучерных систем является то, что это позволяет вести конкуренцию на стороне покупателя. Если в роли покупателя образовательных услуг выступает государственный орган, а не отдельные обучающиеся, на образовательном рынке складывается монополия (отсутствие конкуренции между покупателями), что делает рыночный механизм уязвимым, даже если на стороне поставщиков продуктов и услуг наблюдается реальная конкуренция [10, с. 256].

Несмотря на достоинства ваучерных систем в сфере образования, необходимо учитывать, что они эффективны только при определенных условиях:

- ◆ необходимо минимизировать информационную асимметрию на рынке образовательных услуг. Из этого следует, что ваучеризация в сфере образования предполагает хорошо отлаженную систему лицензирования, аттестации и аккредитации учебных заведений и широкое информирование населения об их результатах;
- ◆ должна существовать реальная конкуренция между поставщиками образовательных услуг.

Таким образом, несмотря на то, что ваучерные системы в сфере образования обладают значительным потенциалом повышения качества и разнообразия образовательных услуг, их введение эффективно только при определенных условиях, т.е. их применение имеет ограниченный характер.

Сервизация рынка финансовых услуг представляет собой процесс стирания институциональных барьеров между национальными хозяйствами, происходящий под влиянием изменений в мировой экономике, и имеет в качестве

конечной цели формирование единого экономического пространства. Процессы сервизации финансового обслуживания начали свое развитие с глобализации рынка финансовых услуг, которая характеризуется, по мнению ученых, следующими процессами и явлениями [1, с. 142]:

- ✓ концентрация капитала, что проявляется в массовых слияниях и приобретениях на мировом финансовом рынке;
- ✓ либерализация торговли финансовыми услугами и расширение доступа иностранных банков и страховых компаний на ранее «закрытые» национальные рынки стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки, Азии под влиянием политических изменений;
- ✓ концентрация потребителей финансовых услуг, проявляющаяся в росте капитализации транснациональных банков (ТНБ) и изменяющая их спрос на традиционные банковские услуги;
- ✓ изменение традиционных форм и видов кредитных, депозитных и страховых услуг, ведущее к сращиванию банковских и страховых услуг;
- ✓ концентрация на рынке финансовых посредников, проявляющаяся в формировании крупнейших международных брокеров путем слияния и приобретения полифункциональных сервисных компаний;
- ✓ изменение условий сервизации на рынке финансовых услуг в условиях полной информатизации бизнеса и использования сети Интернет для продажи различных финансовых продуктов и предложения услуг клиентам.

Для оценки уровня сервизации и качества обслуживания клиентов можно использовать методику оценки основных направлений работы банков и страховых компаний по четырем показателям: выполнение требований стандарта; автоматизированность приема финансовой отчетности; информирование клиентов о новых продуктах и услугах через СМИ; организация семинаров.

В качестве критериев удовлетворенности приняты скорость обслуживания клиентов, уровень специализированного обслуживания, компетентность, а также вежливость и корректность работников коммерческих банков и страховых компаний. Значения этих критериев можно получать в ходе периодически проводимого в финансовых организациях анкетирования.

Качественные параметры становятся ведущими в деятельности аналитических подразделений, установление партнерских взаимоотношений выделяется как новый аспект работы финансовых институтов.

Финансовый сервис должен быть един и удобен для клиентов банков и страховых компаний. В рамках оценки комфортности обслуживания следует применять социологические опросы. Для характеристики качества сервиса требуются системные управленческие подходы, позволяющие рассматривать качество как многомерную категорию в трех аспектах (триада качества): система, процесс, результат. Соответственно, анализ качества работы финансовых институтов должен основываться на совокупности оценок.

Таким образом, реализация сервисного подхода и комплексного обслуживания клиентов банков и страховых компаний позволит качественно преобразовать всю систему финансового обслуживания, поднять на новый уровень взаимоотношения между контрагентами рынка финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л.Ю., Буряков Г.А., Галкин В.В. Стратегия развития российского рынка финансовых услуг в условиях глобализации: монография. Ростов-н/Д: Изд-во РГУПС, 2007.
2. Гринберг Р.С. Российская экономика в условиях кризиса. М.: Наука, 2008.
3. Кликич Л.М., Вульфсон Н.И., Муратова Р.М. Трансформация сферы услуг при переходе к постиндустриальному обществу. Уфа: БГАУ, 2001.
4. Козак В.Е. Непроизводственная сфера: вопросы теории. Киев: Наукова думка, 1979.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. СПб.: Вильямс, 1999.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал // Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3-х т. Т. 1 / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993.
8. Ройтер В. Финансирование образования: международные модели, пути, опыт и мышление // Университетское управление: практика и анализ. 2000. № 15.
9. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ; Инфра-М, 1997.
10. Тихонов А.Н., Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Иванников А.Д., Молчанова О. П. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты / Под ред. А.Н. Тихонова. М.: Вита-Пресс, 1998.
11. Шпилько С. Отечественная сфера услуг стремительно теряет клиентов // Независимая газета, 2009 12 апреля // http://www.ng.ru/economics/2009-12-04/1_23.
12. Johnson E. Are goods and Services Different / An Exercise in marketing Theory: Unpublished Ph.D. dissertation. Washington University, 1969.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕХАНИЗМОМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

ХАЛИНА М.В.,

преподаватель,
Московский государственный гуманитарный университет им. М.А.Шолохова,
Железноводский филиал,
e-mail: mgopu_kmv@rambler.ru

В статье определяются и обосновываются принципы управления механизмом инновационного развития в аспекте разных уровней экономики.

Ключевые слова: инновационно-активные предприятия; технологический потенциал инноваций; экономический потенциал инноваций; принцип технологической комплементарности отраслей; принцип возрастающей отдачи.

In article principles of management by the mechanism of innovative development in aspect of different levels of economy are defined and proved.

Keywords: innovative-active enterprises; technological potential of innovations; economic potential of innovations; a principle technological комплементарности branches; a principle of increasing return.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Развитие технологических систем реализуется по двум направлениям: совершенствование базовых и создание принципиально новых и модифицированных технологий. По мере совершенствования технологий, их перехода в стадию зрелости и насыщения рынка данным товаром дальнейшее технологическое развитие в сложившихся рамках становится невыгодным, падает объем продаж и прибыль. В недрах сложившихся направлений развития техники и технологии возникают прорывы принципиально новых решений, что закладывает основу новых производств и отраслей.

В этой связи можно говорить, что механизм инновационного развития определяется двойной системой показателей:

- ❖ технологическим потенциалом инноваций, т.е. возможностями дальнейшего совершенствования базовых для данного уклада техники и технологий;
- ❖ экономическим потенциалом, т.е. предельными возможностями сокращения издержек производства, обращения и потребления. Следовательно, поиск рационального сочетания двух потенциалов составляет центральную проблему управления всем процессом инновационного развития.

В этой связи, нам представляется целесообразным рассматривать механизм инновационного развития в разрезе уровней экономики – с позиций предприятия (микроуровень), отрасли (мезоуровень), макроэкономики, которые характеризуются разными принципами функционирования данного механизма.

Для обоснования принципов механизма инновационного развития на микроуровне обратимся к теории инновационной фирмы, разработанной У. Лацонином [2], согласно которой инновационная фирма трансформирует рыночные и конкурентные условия для генерирования инновационных результатов и создает потенциал в целях закрепления лидирующего положения в своей отрасли.

Для инновационного предприятия характерно следующее противоречие: с одной стороны, оно обладает гораздо более высокими производственными способностями в виде высокотехнологичных, а значит, более производительных производственных мощностей, чем у конкурентов, а с другой стороны – ростом издержек производства.

Для разрешения этого противоречия предприятие должно стремиться:

- ◆ инвестировать в разработку производственных ресурсов, использование которых в качестве переменных ресурсов стало источником возрастающих издержек;
- ◆ достигать высокого уровня использования разработанных производственных ресурсов;
- ◆ разрешать проблему превращения потенциального спроса на свой товар в реальный для расширения доступа к рынкам, что потребует дополнительных инвестиций в сбыт, распределение и обслуживание, а также рекламу и продвижение товара для информирования и убеждения потенциальных покупателей в исключительности своего товара. В результате ценовая эластичность спроса на данный товар будет снижаться, поскольку восприятие покупателями более высокого качества снижает их готовность сокращать объем спроса с ростом цены.

Таким образом, механизм инновационного развития создает фирме возможность:

во-первых, расширить свою долю рынка и помешать конкурентам получить доступ к покупателям не только в настоящем, но и в будущем, по мере того, как покупатели повторяют свои покупки товаров инновационной фирмы и увеличивают свой спрос на них;

во-вторых, постепенно захватывать множество сегментов рынка, основанных на разных уровнях доходов покупателей.

В этой связи мы можем определиться с вопросом о том, какие предприятия можно относить к инновационным. По нашему мнению, их следует классифицировать по следующим группам:

- ◆ инновационно-активные предприятия, производящие инновации-продукты и активно занимающиеся НИОКР для формирования задела, позволяющего осуществлять инновационные прорывы на рынке;
- ◆ предприятия, восприимчивые к инновационным технологиям, способные оперативно реагировать на технологические нововведения посредством модернизации производственных мощностей.

Следовательно, управление механизмом инновационного развития на микроуровне должно строиться на основе реализации двух основных принципов:

- принципа инновационной восприимчивости, в основе которого лежит реализация условий для ускоренной модернизации производственных мощностей на базе новейших технологий формирующегося нового технологического уклада;
- принципа инновационной активности, ориентирующего предприятия на генерацию инновационных идей, проведение собственных научно-технических разработок и реализацию их в виде нововведений на рынке.

Исследование сути изменений, порождаемых механизмом инновационного развития на микроуровне, таким образом, неизбежно приводит нас к пониманию того, что современные развитые экономические системы оказываются разделенными на два взаимосвязанных сектора – отрасли традиционных производств и высокотехнологичные отрасли, – различающиеся по принципам функционирования предприятий.

На современном этапе в структуре развитых экономических систем ключевое значение приобретает рынок нововведений, в рамках которого происходит смещение основных механизмов, определяющих поведение экономических субъектов. Суть этих изменений объясняется концепцией возрастающей отдачи [1]: лидирующие позиции на рынке принадлежат производителям, способным увеличить отрыв от конкурентов за счет инновационной активности и восприимчивости к новым технологиям.

Таким образом, высокотехнологичные отрасли экономики подчинены закону возрастающей отдачи по следующим причинам:

- ✓ во-первых, сложность разработки высокотехнологичных товаров определяет высокий уровень издержек их производства, которые падают по мере увеличения их продаж. Дополнительное производство и продажа высокотехнологичных товаров приносит огромные прибыли при фактически равных, хотя и высоких, затратах на разработку;
- ✓ во-вторых, многие высокотехнологичные товары являются товарами-комplementами по отношению к продукции других производителей, т.е. без них использование последней невозможно. Это означает, что высокотехнологичные товары должны быть совместимы с сетью пользователей. Так, например, программное обеспечение является взаимодополняющим товаром к компьютерам и всей продукции отрасли информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), без которого невозможно использование продукции ИКТ;
- ✓ в-третьих, сложность в использовании высокотехнологичных товаров требует соответствующего обучения. Потребители, однажды вложившие средства в такое обучение, при появлении других версий данного товара должны только обновлять эти умения.

Таким образом, управление механизмом инновационного развития на уровне отрасли (мезоуровне) должно обеспечивать лидирующее развитие наукоемких отраслей, особо привлекательных для инвесторов в силу высокой отраслевой производительности труда. Это приводит к повышению капитализации высокотехнологичных компаний; как следствие – расширяется рынок и создается некоторый новый тип потребления и, соответственно, новый рынок.

Следовательно, перманентное образование все новых рынков ведет к возникновению специфического механизма уже на макроэкономическом уровне, обеспечивающего:

- ✓ во-первых, положительный эффект ускорения динамики совокупного спроса посредством выравнивания пропорции между доходами и потреблением, значительного роста потребления в масштабах всей экономики за счет ускоренного роста производительности труда, значительного уменьшения затрат на высокотехнологичные товары, а также товаров, в производстве которых они используются;
- ✓ во-вторых, существенное влияние и на динамику совокупного предложения посредством реализации принципа возрастающей отдачи, что значительно ускоряет реакцию предложения в ответ на изменения спроса;
- ✓ в-третьих, рост эластичности спроса и предложения, что позволяет уже в границах краткосрочного цикла обеспечить рост предложения, адекватный ускоренному повышению спроса, что характеризует рост эффективности саморегуляторов рыночного механизма.

Однако следует учитывать существующие различия технологических уровней в разных отраслях, что характеризуется определенным наполнением в виде используемых технологий и соответствующих им ресурсов. Тем не менее, в масштабах экономики все данное множество уровней формирует общий национальный технологический уровень.

Учитывая взаимосвязь отраслей, в том смысле, что каждая, по существу, производит ресурсы для других отраслей, можно сформулировать основной принцип обмена ресурсами между разными отраслями – принцип комплементарности, согласно которому в рамках одного технологического уровня все хозяйствующие субъекты взаимосвязаны с теми технологиями, которые используются на данном уровне. И чем больше удельный вес высокотехнологичных отраслей в общей структуре производства, тем в большей степени принцип комплементарности распространяется на весь народнохозяйственный технологический уровень и формируется технологическая целостность хозяйствующих субъектов в рамках национальной экономики.

Таким образом, логическая структура механизма инновационного развития экономической системы состоит из взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, определяемых разными уровнями общественного производства и отличающихся принципами и объектами управления. На микроэкономическом уровне управление механизмом инновационного развития обеспечивает реализацию нескольких принципов – инновационной активности предприятий и их восприимчивости к ресурсосберегающим технологиям. Для отраслевого уровня инновационное развитие характеризуется технологической комплементарностью и возрастающей отдачей факторов производства. На макроэкономическом уровне основным принципом управления данным механизмом выступает технологическая сбалансированность, ориентированная на формирование высшего технологического уклада.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артур Б.* Возрастающая отдача и два мира бизнеса / Terra economicus: Сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. М.: Наука-Спектр, 2008. С. 256.
2. *Лацоник У.* Теория инновационного предприятия // Экономический вестник РГУ. 2006. № 3. С. 7–32.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

ФЕДОРОВА Н.В.,

преподаватель,

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт, г. Ставрополь,

e-mail: fedorova_nv@narod.ru

В статье рассматривается современный тип эколого-экономического развития экономики, определяемый как техногенный тип экономического развития. Характерными чертами техногенного типа развития являются быстрое и истощающее использование невозобновимых видов природных ресурсов (прежде всего полезных ископаемых) и сверхэксплуатация возобновимых ресурсов (почвы, лесов и пр.) со скоростью, превышающей возможности их воспроизводства и восстановления. При этом наносится значительный экономический ущерб, являющийся стоимостной оценкой деградации природных ресурсов и загрязнения окружающей среды в результате человеческой деятельности.

Ключевые слова: устойчивое развитие; социо-эколого-экономическая система; техногенный тип экономического развития.

The article deals with the modern type of environmental-economic development of the economy, defined as man-made type of economic development. Characteristic features of the man-made type of development is rapid and debilitating use of nonrenewable natural resources (especially minerals) and super-exploitation of renewable resources (soil, forests, etc.) faster than the possibility of their reproduction and restoration. At the same time caused considerable economic damage caused by the valuation of natural resource degradation and pollution due to human activities.

Keywords: sustainable development; socio-ecological-economic system; man-made type of economic development.

Коды классификатора JEL: Q57, Q58.

Существуют различные модели техногенного типа развития. В настоящее время в этой области имеется значительное число концепций и теорий. С позиций эколого-экономической политики можно выделить две такие обобщенные модели:

- ◆ фронтальной экономики;
- ◆ концепцию охраны окружающей среды.

Сущность концепции фронтальной экономики не вызывала возражений вплоть до 70-х гг. И это вполне объяснимо, так как только в последнее время пришло осознание необходимости коренного изменения экономических воззрений в направлении учета экономического фактора. Такое осознание во многом обусловлено глубокой дестабилизацией состояния окружающей среды в результате гигантского развития производительных сил, беспрецедентного роста населения, что привело к качественным изменениям в отношениях природы и общества, огромному росту нагрузки на экосистемы.

Нарастание экологической напряженности, осознание опасности дальнейшего развития фронтальной экономики вынудило многие страны попытаться учесть экологические факторы. В связи с этим появилась концепция, которую можно довольно приблизительно (в силу неоднородности и особенностей различных подходов в ее рамках) определить как концепцию охраны окружающей среды. В рамках данной концепции некоторым странам удалось добиться определенной экологической стабилизации, однако качественного улучшения не произошло. Это во многом объясняется тем, что общая идеология данной концепции эколого-экономического развития не изменилась по сравнению с концепцией фронтальной экономики.

Во главу угла все так же ставятся интересы экономики, максимальное наращивание производства, широкое использование достижений научно-технического прогресса с целью более полного удовлетворения потребностей людей. В этих условиях природоохранная деятельность, затраты на охрану окружающей среды представляются как

нечто противостоящее экономическому росту. Однако учет экологического фактора уже признается необходимым, хотя и сдерживающим экономическое развитие. Концепция охраны окружающей среды, как и концепция фронтальной экономики, основывается на антропоцентрическом подходе. Необходимость проведения природоохранной деятельности базируется на положении о том, что деградация окружающей среды вредит человеку и сдерживает экономическое развитие.

Однако реальное разрешение противоречия между экономикой и природой в рамках данной концепции невозможно, о чем свидетельствует лавинообразное нарастание экологических проблем в мире.

С самого начала было ясно, что практическая реализация идеи экоразвития – 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 экоразвития явилось то, что она представила миру несколько основополагающих принципов, определяющих подходы к решению прикладных, практических задач. К таким принципам следует отнести следующие:

1. Региональные и локальные задачи экоразвития должны быть подчинены глобальным и национальным целям предотвращения экологического кризиса и оптимизации среды обитания человека (принцип «мыслить глобально – действовать локально»). Концепция природопользования, претендующая на перспективную реализацию, должна учитывать научно обоснованные прогнозы последствий вмешательства человеческой деятельности в биосферный круговорот вещества и энергии.

2. Региональное экоразвитие включает функцию раннего предупреждения неблагоприятных экологических тенденций или предусматривает гарантии их минимизации (незнание последствий не освобождает общество от ответственности за разрушение природной среды).

3. Цели экоразвития должны быть первичны по отношению к целям экономического развития (принцип экологического императива). Здоровая окружающая среда является средством удовлетворения основных жизненных потребностей человека. Поэтому любые цели экономического развития должны согласовываться и корректироваться с учетом экологических потребностей людей. Экономическая система, которая рассматривает неограниченный рост как прогресс, которая не учитывает экологические ценности и ущерб, наносимый неуклонным наращиванием производства, не имеет права на существование. Только экологически ориентированное развитие должно определять сколько-нибудь значимые программы экономического роста, национальные и региональные хозяйственные цели.

4. Размещение и развитие материального производства на определенной территории должно осуществляться в соответствии с ее экологической выносливостью по отношению к техногенным воздействиям (принцип эколого-экономической сбалансированности). В рамках системного подхода к стратегии экоразвития этот принцип базируется на идее взаимоподдержания производственных и природных потоков веществ и энергии, потоков и потенциалов, образующих эколого-экономическую систему. Изъятие местных природных ресурсов не должно превышать скорости их возобновления или естественного импорта в систему, а поступление загрязнений – скорости их инактивации путем рассеяния, выноса, ассимиляции и иммобилизации. Эти пути очищения экологической системы сопряжены с потоками биогеохимического круговорота. В том случае, когда мощность механизмов самоочищения обеспечивает удаление загрязнений до реализации их вредного действия и выполняются другие условия сбалансированности, вся система оказывается относительно устойчивой. Нарушение принципа сбалансированного природопользования не может продолжаться сколь угодно долго без серьезного ущерба для обеих: сначала природной, а затем, причем совершенно неотвратимо, и экономической частей системы. Этот закон, вне зависимости от его возможных методологических или юридических интерпретаций, обладает обратной силой и определяет экологический императив.

Стокгольмская декларация лишь в мягкой форме поставила эти задачи, по существу предложив разным странам подумать, как жить дальше, как реализовать идею экологически ориентированного прогресса.

Более полной и, на наш взгляд, целостной моделью, позволяющей разрешить возникшее противоречие между обществом и природой и сочетающей в себе прогрессивные идеи учения о ноосфере Вернадского В.И., коэволюции и экоразвития, является концепция устойчивого развития.

Историческими предпосылками ее появления стало то, что серьезная обеспокоенность мирового сообщества состоянием окружающей среды и перспективами развития цивилизации в условиях продолжающегося роста населения и техногенной нагрузки на природу планеты привела к созданию на Стокгольмской конференции ООН в 1972 г. специальной структуры – Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕЛ). В первоначальные задачи ЮНЕЛ входила разработка рекомендаций по наиболее острым проблемам экологического кризиса (опустынивание Земли, деградация почв, вырубка лесов, сокращение запасов пресной воды, загрязнение океана, утрата видов животных и растений). ЮНЕЛ использовала опыт и продолжала сотрудничество с программой ЮНЕСКО «Человек и биосфера».

Однако фактическое возникновение концепции устойчивого развития связано с созданием в 1983 г. по инициативе Генерального секретаря ООН Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию (МКОСР).

Ее возглавила премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд. МКОСР была призвана вскрыть проблемы, объединяющие экологическую и социально-экономическую озабоченность в разных регионах мира, прежде всего развивающихся стран. В задачи комиссии Брундтланд, как ее стали называть, входило:

- ❖ предложить долгосрочные стратегии в области окружающей среды, которые позволили бы обеспечить устойчивое развитие к 2000 г. и на более длительный период;
- ❖ рекомендовать пути, посредством которых забота об окружающей среде привела бы к более тесному сотрудничеству развивающихся стран и между странами, находящимися на разных уровнях социально-экономического

развития, и способствовала бы достижению общих и взаимосвязанных целей, в которых учитывалась бы связь между народонаселением, природными ресурсами, окружающей средой и развитием;

- ❖ рассмотреть способы и средства, используя которые, мировое сообщество смогло бы эффективно решать проблемы окружающей среды в разных регионах планеты;
- ❖ помочь выявить общие подходы к пониманию долговременных проблем глобальной экологии и условий обитания человека, а также то, что необходимо предпринять для успешного решения задач защиты окружающей среды;
- ❖ сформулировать цели и долгосрочную стратегию действий для грядущих десятилетий.

Стержень данной концепции составляет:

- ◆ постулат о том, что развитие экономики может и должно быть таким, чтобы оно не сопровождалось опасным загрязнением и разрушением природной среды;
- ◆ признание единства и многообразия вариантов социально-экономического и экологического развития различных стран и народов;
- ◆ утверждение примата гармонии в отношениях между людьми, между обществом и природой;
- ◆ убеждение в том, что основой социально-экономического развития должны быть свобода, а не насилие, гуманизм, а не вражда.

Само словосочетание «устойчивое развитие» (sustainable development) – в переводе на русский язык означает несколько смысловых значений: устойчивое, обеспеченное, поддерживаемое развитие, – что позволяет расширенно трактовать постановку практических задач, акцентируя внимание на стабильности состояния природно-хозяйственных систем в динамике.

Под ним понимают такую модель социально-экономического развития, при которой реализуется высокий коэффициент будущего и достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений. Наиболее приемлемо определение, данное Всемирной комиссией по окружающей среде и развитию (Комиссия Брунтланд, 1987 г.): «прогресс, который удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои способности».

В данном определении подчеркивается необходимость обеспечения балансирования интересов нынешних и будущих поколений, но в нем нет четкости в отношении потребностей или их следствий. Соответственно, нуждается в уточнении оценка благосостояния (полезности) для любого последующего поколения – пользоваться постоянным уровнем благосостояния, и его снижение недопустимо или следует рассчитывать на его повышение, развитие. Большинство уточнений впоследствии сохранило основную идею справедливости в отношении поколений, подчеркивая моральную обязанность нынешнего поколения обеспечить, по крайней мере, такое же качество жизни, выделяя три основных элемента устойчивости: экономический, экологический, социальный. Тем самым подчеркивается необходимость учитывать не только экологические или даже эколого-экономические аспекты, но и социальные аспекты устойчивости [1].

Таким образом, понятие «устойчивое развитие» было введено в мировую науку и политику как развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [2]. В этом определении отражается экстенсивность нынешнего этапа развития человечества и наличие ресурсных ограничений, которые носят комплексный характер и связаны не только с ограниченностью собственно минерального сырья, но и со взаимодействием и взаимовлиянием между антропо-системой и биосферой.

Близкую к вышеназванной трактовку концепции «устойчивое развитие» дают российские ученые: «Основная ее идея – развитие современного общества должно быть организовано таким образом, чтобы не наносить необратимого ущерба природной среде и не обездоливать последующие поколения людей в отношении необходимых им жизненных ресурсов. Обеспечить такое развитие общества невозможно без перспективного планирования всех компонентов социума и, прежде всего, наличных ресурсов на планете и возможных вариантов их компенсации по мере истощения в будущем. Таким образом, концепцию устойчивого развития можно рассматривать как дальнейшую конкретизацию концепции В.И.Вернадского о ноосфере» [3].

Концепция устойчивого развития в дальнейшем была расширена и развита, над выработкой ее концептуально-теоретической и инструментально-методической базы работали многие ученые, предлагавшие свои подходы к определению целей, принципов, критериев и индикаторов устойчивости развития, к их практической реализации, к определению дальнейших стратегических и тактических задач, требующих своего решения на различных этапах развития человеческой цивилизации для достижения поставленных целей.

В идеале, устойчивое развитие – это развитие общества на базе неистощительного, экологически целесообразного природопользования, обеспечивающее высокое качество жизни людей в цепи поколений (здоровье человека, высокую продолжительность деятельной жизни, благоприятную – желаемую и объективно здоровую среду обитания, экологическую безопасность и т. п.).

В докладе МКОСР концепция устойчивого развития включала следующие основные положения:

1. Человечество способно придать развитию устойчивый и долговременный характер, с тем, чтобы оно отвечало потребностям ныне живущих людей, не лишая будущие поколения возможности удовлетворить свои потребности. Главными условиями для этого являются:

- справедливость в реализации права людей на экологическую безопасность и благоприятную среду обитания;

- приостановка необратимого расходования незаменимых природных ресурсов;
- сохранение необходимого качества окружающей среды и возможность экологической регенерации;
- прекращение и преодоление утрат генофонда человечества и окружающей природы.

2. В основе устойчивого развития лежит бережное отношение к имеющимся глобальным ресурсам и экологическому потенциалу планеты. Необходимые ограничения в области эксплуатации природных ресурсов не абсолютны, а относительны и связаны с современным уровнем техники и социальной организации, а также со способностью биосферы справляться с последствиями человеческой деятельности. Размеры и темпы роста численности населения допускают устойчивое развитие, если они согласуются с меняющимися производительными потенциалами эколого-экономических систем.

3. Нищета не является неизбежной и не есть зло в себе. Для обеспечения устойчивого и долговременного развития необходимо удовлетворить элементарные потребности всех людей и всем предоставить возможность реализовать свои надежды на более благоприятную жизнь. В мире, в котором нищета приобрела хронический характер, всегда будут возможны экологические и другие катастрофы. Для людей, относящихся к категории бедноты, должны существовать гарантии того, что они получают причитающуюся им долю ресурсов при экономическом росте. А для этого необходимо демократическое обеспечение участия граждан в процессе принятия решений.

4. Для устойчивого глобального развития требуется, чтобы те, кто располагает большими средствами, согласовали свой образ жизни с экологическими возможностями планеты, например в том, что касается потребления энергии, а их помощь развивающимся странам не приводила бы к усилению чрезмерной эксплуатации природных ресурсов этих стран.

5. Устойчивое развитие представляет собой не неизменное состояние гармонии, а процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институциональные изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями. В конечном счете, в основе устойчивого развития должна лежать политическая воля.

Даже из приведенного краткого рассмотрения концепции устойчивого развития виден ее глобальный характер, переплетение в этой концепции сложнейших экологических, экономических и социальных проблем.

Безусловно, концепция устойчивого развития включает в себя и основные постулаты понятия «экоразвития», что позволяет говорить о ней как наиболее полной и целостной концепции взаимодействия общества и природы на современном этапе развития научно-практической мысли.

В соответствии с изложенными концепциями, развитие экономики как системы, определяющей организацию хозяйственной деятельности общества, с целью перехода к устойчивому развитию должна пройти три стадии: фронтальная экономика; экономическое развитие с учетом охраны окружающей среды; устойчивое развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колосов А.В. Устойчивое развитие хозяйственных систем. М.: Изд-во РАГС, 2005.
2. Урсул А.Д. Переход России к устойчивому развитию. Ноосферная стратегия. М.: Издательский дом «Ноосфера», 1998.
3. Чепурных Н.В., Новоселов А.Л. Планирование и прогнозирование природопользования. М.: Интерпракс, 1995. 288 с.

ИНТЕРАКТИВНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ БАНКА

АЛЕКСЕЕВ И.В.,

студент (второе высшее),
Южно-Российский государственный технический университет,
e-mail: alexeev6680@yahoo.com;

СЕЛЮТИН В.В.,

кандидат физико-математических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: vvs1812@gmail.com

Разработан программный инструментарий, предназначенный для моделирования финансовых потоков в коммерческом банке. Особенностью компьютерной программы является то, что она разработана на основе оригинальной математической модели с распределенными параметрами. Программа позволяет в интерактивном режиме рассчитывать динамику основных компонентов активов и пассивов и показатели финансовой устойчивости банка (доходность, ликвидность) под воздействием управляющих параметров при различных экзогенных сценариях (стресс-тестирование). Приведены примеры численных экспериментов.

Ключевые слова: банк; компьютерная модель; управление активами и пассивами; сценарии; стресс-тестирование.

The program toolkit for modeling of financial flows in commercial bank is developed. The feature of the computer program is its framework on the basis of original mathematical model with distributed parameters. The program is capable to calculate dynamics of the basic components of assets and liabilities and indicators of financial stability of bank (profitability, liquidity etc.) as a result of control variables impact under different exogenous scenarios (stress-testing) in an interactive mode. Several examples of simulations are presented.

Keywords: bank; computer model; assets and liabilities management; scenarios; stress-testing.

Коды классификатора JEL: C61, C63, C65.

Управление активами и пассивами коммерческих банков является весьма сложной проблемой. Сложность обусловлена динамизмом и неопределенностью величин финансовых потоков, присутствием кредитных, рыночных и других рисков [1, 3]. В круг решаемых при управлении активами и пассивами задач входит достижение целевого уровня прибыли, минимизация или ограничение рисков (главным образом, процентного и ликвидности), ресурсное планирование и формирование определенной структуры баланса. Применение соответствующих конкретным условиям методов и инструментов управления активами и пассивами позволяет коммерческим банкам своевременно и эффективно решать различные задачи как тактического, так и стратегического характера.

Имеется обширная литература, посвященная различным аспектам моделирования банковских финансов. Используются как детерминированные, так и стохастические модели динамики, большое внимание также уделяется оптимизационным подходам на основе линейного и целевого программирования [6]. Вместе с тем, программного инструментария, ориентированного на исследовательские и учебные цели, имеется не так много и, в основном, на устаревшей компьютерной платформе [5, 7, 8].

Задача создания адекватных моделей банковских финансов довольно трудна по двум причинам. Во-первых, с точки зрения управления банк представляет собой весьма сложную динамическую систему, состоящую из различных подсистем и контуров обратной связи.

Во-вторых, в банковской деятельности существует значительный элемент неопределенности, приводящий к появлению многочисленных рисков, которые в совокупности могут привести к утрате ликвидности и, в конечном счете, к неплатежеспособности кредитной организации.

Описанная ниже компьютерная модель основана на представлении банка как динамической системы с распределенными параметрами, описываемой системой дифференциальных уравнений в частных производных [4] и предназначена для проведения сценарных экспериментов (в частности, стресс-тестирования).

В рассматриваемой ниже модификации этой модели финансовые потоки распределяются следующим образом:



Рис.1. Распределение финансовых потоков в коммерческом банке

Основная цель банковской деятельности — максимизация прибыли; практически равнозначной задачей является также минимизация банковских рисков. Это означает, что политика коммерческого банка должна строиться на основе тщательной оценки и имитации различных ситуаций, анализа множества факторов, влияющих на размер прибыли. Данные факторы определяют уровень банковского риска; задача банка — минимизировать его [2, с. 194].

Доход банка = Доходы от кредитования + Доходы от инвестиций:

$$P = \sum_{i=1}^n W_i * X_i + \sum_{j=1}^m W_j * Q_j$$

где W_i, W_j — удельный вес i -го и j -го вида ресурсов, P — доход банка, X — кредитные ресурсы, Q — инвестиции в ценные бумаги.

Представим баланс банка в следующей упрощенной форме:

$$X(t) + S(t) + Q_1(t) + Q_2(t) + M_A(t) = Y_1(t) + Y_2(t) + M(t) + C(t) \tag{1}$$

В левой части уравнения сгруппированы статьи активов, в правой — пассивы.

Активы: $X(t)$ — объем выданных ссуд; $S(t)$ — совокупный размер ликвидных денежных средств (резервов); $Q_1(t)$ — объем безрисковых вложений (в инвестиционные ценные бумаги); $Q_2(t)$ — объем рискованных вложений (в торговые ценные бумаги); $M_A(t)$ — объем выданных межбанковских кредитов;

Пассивы: $Y_1(t)$ — сумма срочных депозитов; $Y_2(t)$ — сумма депозитов до востребования; $M(t)$ — полученные межбанковские кредиты; $C(t)$ — собственный капитал банка.

Динамику вложений (в рискованные активы, безрисковые активы, межбанковские кредиты), а также источников средств (срочные депозиты, депозиты до востребования и полученные межбанковские кредиты) можно обобщенно представить как:

$$A(t+1) = A(t) + \alpha_A * B(t) + \rho_A A(t) - A(t)/D_A \quad (2)$$

Где $A(t)$ – значение актива/пассива в момент времени t , α_A – доля средств, вкладываемая в тот или иной вид актива, либо доля средств, полученных в виде того или иного пассива, $B(t)$ – денежные средства, ρ_A – процент по соответствующим активам/пассивам, D_A – дюрация активов/пассивов.

Движение ссуд (x) и срочных депозитов (y) с учетом их «возраста» (*maturity*) описывается дискретными уравнениями переноса [4]:

$$\begin{aligned} x_{\tau+1}(t+1) &= x_{\tau}(t) + v_{\tau}(t) - x_T(t) & y_{\tau+1}(t+1) &= y_{\tau}(t) + u_{\tau}(t) - y_T(t) \\ V(t) &= \sum_{\tau} v_{\tau}(t) & Y(t) &= \sum_{\tau} y_{\tau}(t) \\ X(t) &= \sum_{\tau} x_{\tau}(t) & U(t) &= \sum_{\tau} u_{\tau}(t) \end{aligned} \quad (3)$$

Здесь $x_{\tau}(t) = x(t, T)$ и $y_{\tau}(t) = y(t, T)$ – граничные потоки.

Уравнение динамики собственного капитала рассчитывается по балансовому уравнению (1):

$$C(t) = [X(t) + S(t) + Q_1(t) + Q_2(t) + M_A(t)] - [Y_1(t) + Y_2(t) + M(t)]$$

Прибыль (нераспределенная, балансовая), полученная на каждом временном интервале, определяется как прирост (прибыль) или снижение (убыток) величины собственного капитала:

$$P(t, t+1) = C(t+1) - C(t)$$

Динамика входных (выходных) потоков $u(t)$ и $v(t)$ генерируется как случайный процесс по различным экзогенным сценариям.

Распределения ссуд и срочных депозитов по срокам задаются в виде типовых сценариев. Сценарии распределения выданных ссуд по срокам могут быть следующие:

- краткосрочный сценарий;
- долгосрочный сценарий;
- равномерный сценарий;
- случайный сценарий.

При краткосрочном кредитовании большая доля средств выдается на короткий период, соответственно меньшая доля средств выдается на длительный период. При долгосрочном кредитовании большая доля средств выдается на длительный период и меньшая доля средств выдается на короткий период.

В отличие от сценариев кредитования, распределение депозитов по срокам не является параметром управления, так как банк не может напрямую регулировать распределение вкладов по их срочности.

Далее приведем результаты расчетов при разных сценариях кредитования.

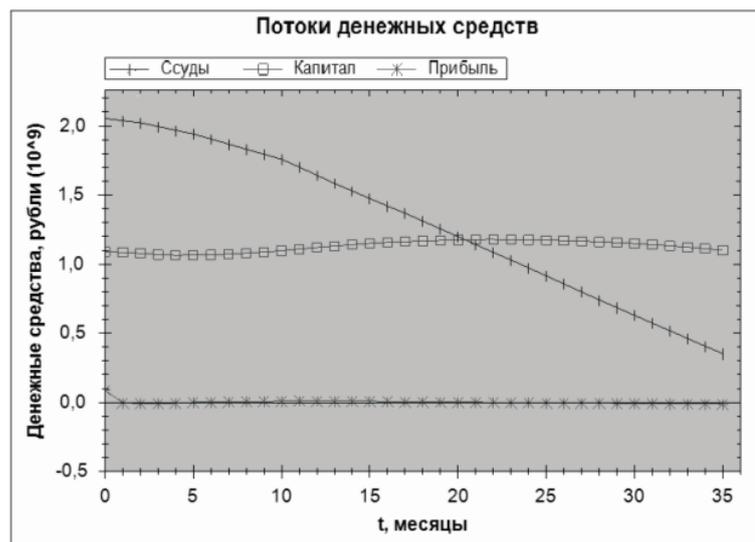


Рис. 2. Потоки денежных средств при краткосрочном кредитовании

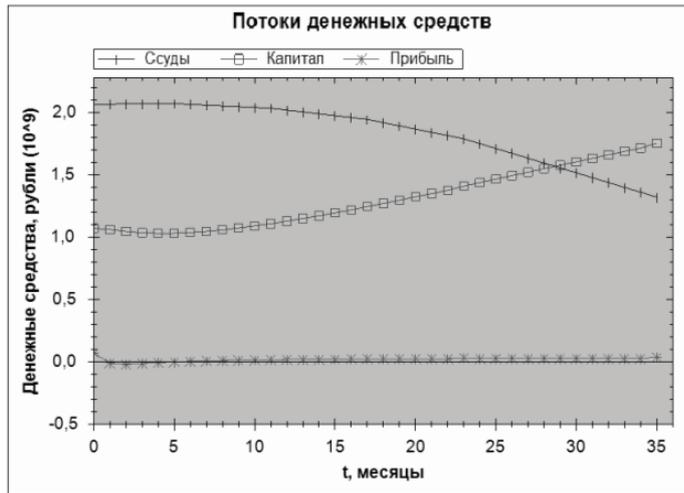


Рис. 3. Потоки денежных средств при долгосрочном кредитовании

Как видно из рис.2, размер капитала практически не изменяется. При долгосрочном кредитовании размер капитала увеличивается (рис.3).

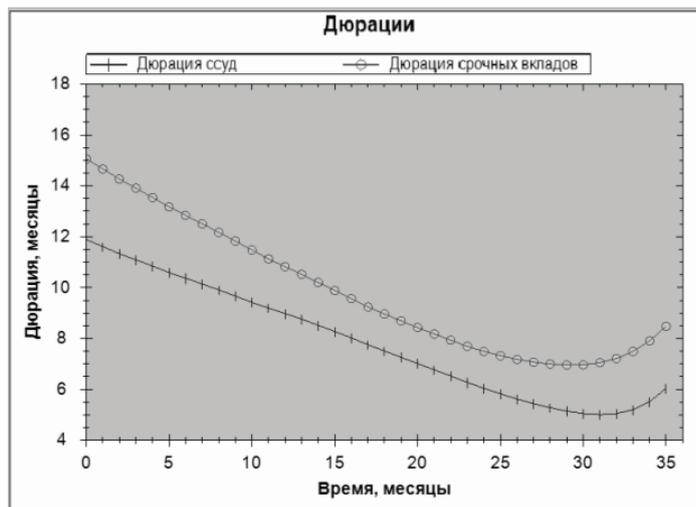


Рис. 4 Дюрация средств при краткосрочном кредитовании

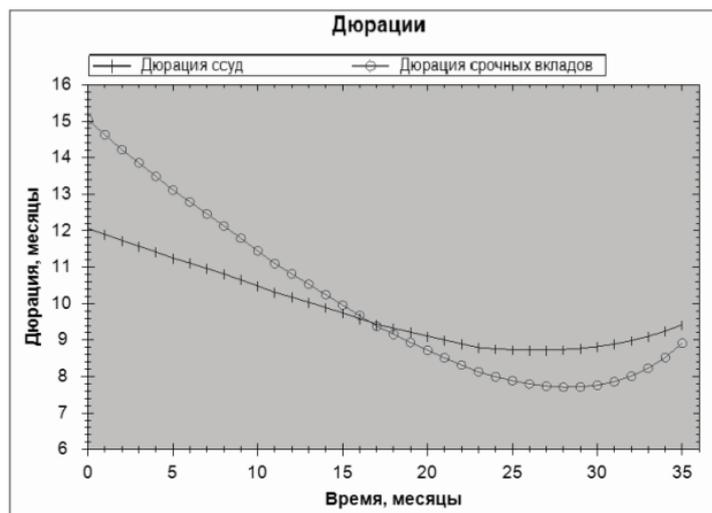


Рис. 5 Дюрация средств при долгосрочном кредитовании

При краткосрочном сценарии имеем следующие финансовые результаты: доходность активов (ROA): $-0,4\%$; доходность капитала (ROE): $-1,2\%$; достаточность капитала (норматив N1): $33,7\%$; коэффициент текущей ликвидности (норматив N3): $63,7\%$; прибыль: 76,8 млн. у.е.

При долгосрочном сценарии финансовые результаты существенно выше: доходность активов: $1,3\%$; доходность капитала: $2,4\%$; достаточность капитала: $56,3\%$; коэффициент текущей ликвидности: $67,9\%$; прибыль: 773,5 млн. у.е. Однако в этом случае дюрация ссуд со временем становится больше дюрации депозитов, в силу чего увеличиваются риски снижения ликвидности.

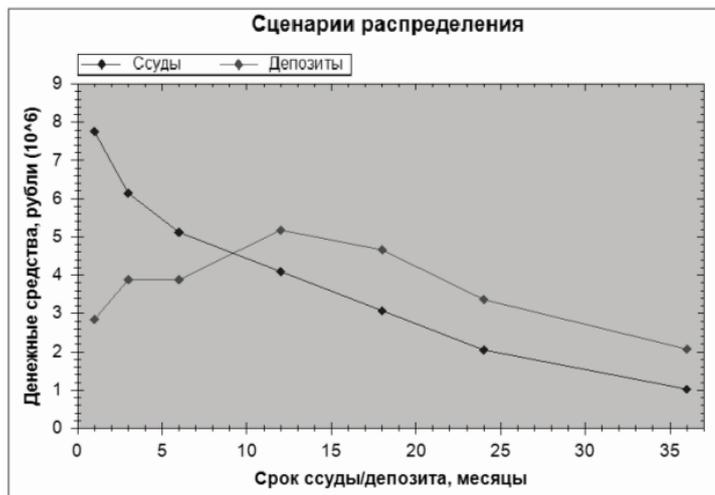


Рис. 6. Динамики ссуд и депозитов при краткосрочном сценарии кредитования

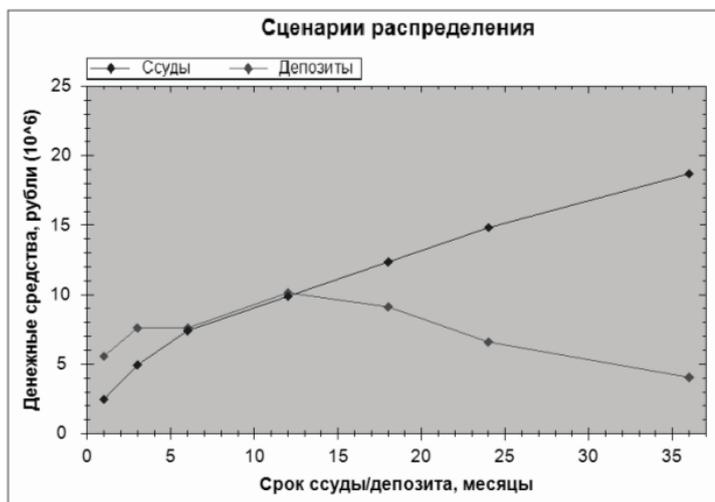


Рис. 7. Динамики ссуд и депозитов при долгосрочном сценарии кредитования

Программа является интерактивной, так как в процессе работы пользователь может изменить любые значения переменных: долей средств, вкладываемых в различные активы; доходностей (процентных ставок); дюраций; начальных значений активов и пассивов; среднего спроса на кредиты, притока депозитов, а также отклонений от предполагаемого спроса; сценарии кредитования; стартовый капитал банка; количество тактов расчета.

Пользователь самостоятельно выбирает один из двух режимов работы программы: либо расчет на заранее заданный горизонт планирования, либо интерактивный расчет с возможной коррекцией параметров, задавая физическую скорость расчета.

На экран выводятся следующие графики:

- потоки денежных средств;
- дюрации;
- оттоки денежных средств;
- распределения ссуд и депозитов по срокам;
- сценарии распределения по срочности.

В программе заложена возможность проведения стресс-тестирования. Пользователь может выбрать три вида стресс-тестов:

- снизить приток депозитов;
- снизить дюрацию депозитов до востребования (отток вкладов);
- снизить доступный объем привлечения средств на рынке межбанковского кредитования.

Кроме того, пользователю предоставляется выбор начала и окончания стресс-тестирования.

По окончании работы программы имеется возможность сохранить результаты в виде графиков и таблиц.

С целью расширения круга потенциальных пользователей, помимо русского языка в интерфейсе предусмотрена возможность работы на английском языке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беляков А.В.* Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. М.: БДЦ-пресс, 2004. 256 с.
2. *Киселева И.Д.* Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений. М.: Едиториал УРСС, 2002. 400 с.
3. *Лаврушина О.И., Валенцевой Н.И.* Банковские риски. М.: КноРус, 2007. 232 с.
4. *Селютин В.В.* Банк как динамическая система с распределенными параметрами // Экология. Экономика. Информатика. Материалы школы-семинара. Ростов-н/Д: СКНЦВШ, 2006. С. 113–115.
5. *Солянкин А.А.* Компьютеризация финансового анализа и прогнозирования в банке. М.: Финстатинформ, 1998. 96 с.
6. *Kosmidou K., Zopounidis C.* Asset Liability Management Techniques. // Handbook of Financial Engineering. Springer Science+Business Media, LLC. 2008. pp. 281–300.
7. *Moynihan G.P., Purushothaman P., McLeod, R.W., Nichols W.G.* DSSALM: a decision support system for asset and liability management. Decis. Support Syst. 2002. Vol. 33. N. 1. pp. 23–38.
8. *Robinson R.S.* BANKMOD: an interactive simulation aid for bank financial planning. J. Bank Res. 1973. Vol. 4. N. 3. pp. 212–224.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ГВАРЛИАНИ Т.Е.,

доктор экономических наук, профессор,
Сочинский государственный университет,
e-mail: kafedra_43@mail.ru;

ВОРОБЕЙ Е.К.,

кандидат экономических наук, доцент,
Сочинский государственный университет,
e-mail: kafedra_43@mail.ru;

Статья посвящена изучению опыта развития малого предпринимательства за рубежом, выявлению и анализу проблем его развития в России и их преодолению.

Ключевые слова: малый бизнес; предпринимательство; зарубежный опыт функционирования малого бизнеса; проблемы развития.

Paper is devoted to studying the experience of small business development abroad, identifying and analyzing problems of its development in Russia and to overcome them.

Keywords: small business, entrepreneurship, international experience of the functioning of small business development issues.

Коды классификатора JEL: M21, L26.

В России малое и среднее предпринимательство традиционно испытывает на себе тяжелое административное давление, смягчить которое был призван Указ Президента от 15 мая 2008 года № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности». На правительственном уровне планируется, что к 2020 г. в России 60-70% активного населения страны должны заниматься предпринимательской деятельностью. Таким образом, приоритетным для России становится лозунг, давно обосновавшийся в странах Европы «Mind your own Business!» или «Начни свое Дело!» Однако, стоит реально оценивать уровень развития малого и среднего предпринимательства в России, его удельный вес в ВВП составляет около 45%.

Численность занятых на малых предприятиях (МП) составляет от общего числа работающих в России всего 18,5%, а в секторе малых и средних предприятий в Германии занято 46% работающего населения, во Франции - 56%, в США - 54%, в Японии - 78%. Контраст в показателях с Европой, США и Японией состоит в том, что в понятие «малые предприятия» принято включать и средние. Кроме того, сюда же обычно включают и фермеров, и индивидуальных предпринимателей. Невключение средних предприятий в российскую статистику, да и в законодательство, касающееся малого бизнеса, долгое время создавало совершенно ошибочную картину состояния отечественной экономики. Если использовать европейскую, а теперь и российскую методику, в соответствии с которой к средним относится предприятие, в котором работает от 100 до 250 работников, то, согласно исследованию, проведенному Ресурсным центром малого предпринимательства по заказу Агентства США по международному развитию, в России еще четыре года назад в сфере малого и среднего бизнеса работало почти 50% всех занятых в экономике. Если же использовать американские стандарты отнесения предприятия к категории среднего (от 100 до 500 работников), то получается, что более 60% россиян трудятся в секторе малого и среднего предпринимательства.

Наиболее значимыми показателями, на наш взгляд, характеризующими уровень и динамику развития субъектов малого предпринимательства, являются прирост (сокращение) количества зарегистрированных малых предприятий, среднесписочная численность работников малых предприятий, обороты малых предприятий, инвестиции в основной капитал на малых предприятиях. Рассмотрим подробнее эти показатели.

Одним из существенных показателей, дающих оценку динамики развития малого предпринимательства, является **количество зарегистрированных малых предприятий**. По состоянию на 1 июля 2010 г. в России было зарегистрировано 219,6 тыс. малых предприятий, что на 3,6% меньше, чем по состоянию на 1 июля 2009 г. Количество

малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей уменьшилось на 5,7 ед. и составило 154,7 ед. Цифры отрицательно характеризуют тенденцию развития, т.е. прямо говорят о сокращении числа малых предприятий. Тем не менее, в двух федеральных округах, в Дальневосточном федеральном округе зафиксирован прирост более чем на 3,7% и Приволжском федеральном округе прирост около 0,8% [1]. В остальных федеральных округах количество малых предприятий за год сократилось. В связи с этим, возможно, необходимо использовать опыт Дальневосточного и Приволжского федеральных округов для стимулирования увеличения количества малых предприятий и их привлекательности.

Важным статистическим показателем развития малого предпринимательства служит **среднесписочная численность работников малых предприятий**. Удельный вес работников МП в общей среднесписочной численности, занятых за январь-июнь 2010 г. уменьшился на 0,1 п.п. и составил 12,0%. Количество занятых на малых предприятиях выросло в двух федеральных округах, это Северо-Западный федеральный округ (рост показателя составил 2,5%) и Дальневосточный федеральный округ (1,8%). В остальных федеральных округах среднесписочная численность занятых на малых предприятиях сократилась. Наибольшее сокращение произошло в Уральском федеральном округе (на 13,9%) и Южном федеральном округе (на 11,7%).

В январе-июне 2010 г. прирост среднесписочной численности занятых на МП отмечен в 44 регионах. Лидером по росту числа занятых на малых предприятиях выступила Ленинградская область (показатель вырос на 35,3%).

Наиболее значительное снижение числа занятых на малых предприятиях отмечено в Чукотском автономном округе (на 46,5%), Чеченской Республике (на 36,4%) и Вологодской области (на 33,6%).

Этот показатель тесно связан с показателем численности малых предприятий, и увеличение первого неминуемо приведет к увеличению последнего, что наглядно видно, учитывая показатели Дальневосточного федерального округа. Кроме того, снижение показателя численности работников свидетельствует о меньшей привлекательности для населения работы на малом предприятии по сравнению с крупным или государственным предприятием. И очевидным является тот факт, что население с опаской и неохотой создает малые предприятия.

Другой показатель, позволяющий более глубоко изучить состояние малого бизнеса, – это **обороты малых предприятий**. Общий объем оборота МП в Российской Федерации в январе-июне 2010 г. составил 4 454,5 млрд рублей, что на 8,1% выше аналогичного показателя 2009 г. Рост оборота малых предприятий наблюдается в 6 федеральных округах. Наиболее значительный рост показателя отмечен в Дальневосточном федеральном округе (на 16,3%) и Центральном федеральном округе (на 15,3%). В Северо-Западном федеральном округе рост показателя составил 11,4%, в Северо-Кавказском федеральном округе – 10,8%, в Приволжском федеральном округе – 8,5%, в Сибирском федеральном округе – 7,9%. В Уральском федеральном округе оборот малых предприятий снизился на 21,3%, в Южном федеральном округе – на 14,8%.

В январе-июне 2010 г. объем оборота МП с учетом ИПЦ по сравнению с аналогичным показателем прошлого года вырос в 63 регионах. Этот показатель обнадеживает, поскольку увеличение оборота свидетельствует об укреплении позиций действующих МП. При этом общая тенденции очевидна, однако, необходимо серьезно отнестись к показателям отдельных округов, где обороты не только не остались на прежнем уровне, но и сократились более чем на 20%. Эта проблема может быть следствием отсутствия или сокращения государственной поддержки МП.

Еще одним красноречивым показателем развития МП являются **инвестиции в основной капитал**. Объем инвестиций в основной капитал на МП в первом полугодии 2010 г. в целом по РФ составил 95 534,4 млн рублей, что на 15,3% ниже показателя за аналогичный период предыдущего года. Растущий объем инвестиций в основной капитал свидетельствует об устойчивом финансовом положении МП, о планах по развитию и о перспективах роста. Общая тенденция к снижению этого показателя говорит о противоположном, а в отдельных случаях и катастрофическом положении.

Положительная динамика показателя отмечена в двух федеральных округах: Северо-Кавказском (показатель вырос на 17,1%) и Дальневосточном (на 8,5%). В Северо-Западном федеральном округе объем инвестиций в основной капитал на МП за рассматриваемый период фактически не изменился. В остальных федеральных округах наблюдается отрицательная динамика показателя. Наиболее сильное сокращение объема инвестиций в основной капитал на МП зафиксировано в Уральском федеральном округе (на 52,9%).

В отдельных регионах инвестиции в рассматриваемых периодах не осуществлялись либо их объемы оказывались малы, в связи с чем Федеральная служба государственной статистики не включала их в статистические сводки, где значения показателя агрегированы по 1 млн рублей. К таким регионам относятся Чеченская Республика и Республика Ингушетия [2].

Итак, по итогам первого полугодия 2010 г., в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года, в целом по стране по всем рассматриваемым показателям развития малого предпринимательства, за исключением оборота малых предприятий (а здесь определенным образом нашел отражение уровень инфляции), отмечена негативная динамика. Итоги деятельности малых предприятий в январе-июне 2010 г. в региональном разрезе можно рассматривать как умеренно позитивные, лидирующее положение занял Дальневосточный федеральный округ. Возможно, следует изучить и повсеместно использовать те рычаги, которые были задействованы для развития МП в этом федеральном округе.

Однако российские показатели намного ниже среднеевропейских, необходимо на государственном уровне активнее реализовывать программу поддержки малого бизнеса с учетом специфики регионов.

Сегодня малый бизнес в Европе составляет основу социально-экономического развития ЕС. В Евросоюзе насчитывается свыше 20 млн предприятий малого и среднего бизнеса, которые дают более половины общего оборота

и добавленной стоимости. Число занятого населения в малом бизнесе Европы составляет порядка 70%. Наибольшее количество малых предприятий создано в торговле, строительстве и пищевой промышленности. Малый бизнес в Европе стимулирует развитие конкуренции, «вынуждает» крупные компании внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства. Эффективность всей экономики ЕС напрямую зависит от успешной деятельности малого и среднего бизнеса. В рамках Евросоюза осуществляется политика поддержки малого предпринимательства, главная цель которой – сбалансирование интересов государства и бизнеса, обеспечение оптимальных условий для предпринимательской деятельности, увеличения конкурентоспособности малого бизнеса.

Основные цели регулирования и поддержки малого бизнеса в Европе:

- ✓ укрепление единого внутреннего рынка ЕС;
- ✓ устранение административных барьеров;
- ✓ создание унифицированной законодательной базы;
- ✓ усиление взаимодействия стран ЕС для более глубокого экономического сотрудничества.

Уникальная система регулирования и поддержки малого бизнеса в Европе начала складываться в 70-х гг. прошлого столетия. С целью максимально стимулировать малое и среднее предпринимательство, в Европе были приняты меры, чтобы устранить административные препятствия для малого бизнеса. Первым делом были внесены изменения, касающиеся налога на добавленную стоимость, корректировки условий финансирования и изменения в социальную политику государств. Кроме того, была разработана Европейская хартия для малого бизнеса. В данном документе правительства европейских стран признали значительный потенциал малых предприятий и подчеркнули важность создания благоприятных условий для повторных попыток создания собственного бизнеса, даже если прежние попытки предпринимателя были не очень удачными. Положения Европейской хартии были учтены в многолетней программе, и в первый же год было запущено 11 проектов по их внедрению. Государственное регулирование малого бизнеса в Европе осуществляется путём законодательства, разработки и реализации целевых программ финансового, технологического, информационного и кадрового содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Для стимулирования развития малого бизнеса были разработаны новые юридические модели (Европейская акционерная компания, Европейский пул экономических интересов), которые позволяют малым предприятиям из разных стран, вступающим в деловые отношения, эффективно решать проблемы разногласий правовых систем различных государств. Компании, учрежденные в такой форме, могут действовать во всех странах Европейского союза без отдельного прохождения процедур предоставления национального режима в каждой из них [6]. Политика поддержки малого бизнеса в Европе осуществляется через деятельность государств и через специальные программы, которые реализуются под эгидой Евросоюза. Финансирование мероприятий по поддержке малого бизнеса осуществляется из структурных фондов Евросоюза, таких как Фонд регионального развития, социальный Фонд.

На наш взгляд, большинство принятых и используемых инструментов поддержки и развития малого бизнеса Европы должны быть интересны для экономики России, учитывая многолетний и эффективный опыт их апробации в различных странах. Одной из эффективных мер поддержки малого предприятия является непосредственная финансовая поддержка, т.е. выдача кредитов и займов.

По данным Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, кредит ежегодно получают всего лишь 13-15 тыс. малых предприятий из более 900 тыс., существующих в России, - то есть около 2%. Поэтому и доля малого бизнеса в ВВП России составляет всего 10-11%. Одним из главных препятствий, которое банки видят на пути финансирования малого бизнеса, - отсутствие «длинных» денег в стране. На кредиты сроком больше года приходится всего лишь 3% от общего числа выданных займов. Банки считают процедуру выдачи кредитов малым предприятиям долгой и хлопотной. Банку проще одолжить несколько миллионов долларов одному крупному заемщику, чем поделить эту же сумму между сотней мелких бизнесменов, чьи финансовые возможности, как правило, остаются малопредсказуемыми. Еще одной причиной является гораздо более высокая, по сравнению со средним и особенно крупным бизнесом, рискованность выдачи кредитов. Также у значительной части малого бизнеса отсутствует опыт работы с коммерческими кредитами, у них просто нет кредитной истории. К тому же, по мнению банкиров, у таких операций слишком низкая рентабельность. Все эти причины не стимулируют кредитные организации развивать свой бизнес в области кредитования именно малых предприятий. Однако причина не только в нежелании банков работать с малым бизнесом.

Руководители малых предприятий считают, что получить кредит в банке достаточно сложно с технической точки зрения. К тому же условия по процентным ставкам и срокам обычно хуже по сравнению с крупным бизнесом. Кроме того, их часто не устраивают условия - короткие сроки, а также залоговое обеспечение. Не все малые предприятия имеют в собственности недвижимость или другое имущество, которое устроило бы банк-кредитор в качестве предмета залога. Притом же довольно часто кредит нужен как раз для приобретения такого имущества (оборудования). Но даже в этой ситуации количество кредитов все же растет. За повышенный риск банки требуют и более высокое вознаграждение в виде процентной ставки. Государство, в свою очередь, может более активно помогать малому бизнесу, если возьмет на себя часть процентной ставки.

В России прослеживается положительная динамика законодательного процесса в сфере поддержки малого бизнеса. Малый и средний бизнес может и должен принять участие в оценке регулирующего воздействия нормативных актов, подготавливаемых федеральными органами исполнительной власти.

Главная цель оценки, на наш взгляд, состоит в выявлении в проекте нормативного акта положений, которые приведут к избыточным административным и другим ограничениям в деятельности предпринимателей, а также к необоснованным расходам, как для бизнеса, так и для бюджетной системы России. Нововведение заключается

в привлечении представителей малого и среднего бизнеса к проведению оценки регулирующего воздействия на стадии разработки нормативных актов. Предполагается, что во время подготовки заключений будут проводиться публичные консультации в двух формах. Во-первых, проект нормативного акта будет размещен на сайте Минэкономразвития России, где заинтересованные лица смогут обозначить свою позицию в отношении данного проекта и внести предложения по его доработке. Во-вторых, проект будет направляться в бизнес-ассоциации, такие как ТПП РФ, ОПОРА РОССИИ и «Деловая Россия». Данные организации обеспечивают сбор позиций и мнений по проекту от максимального числа представителей бизнеса. Таким образом, в заключении по принимаемым законодательным актам будет учтено мнение предпринимательского сообщества.

Подобная практика широко распространена в странах ЕС, где административное бремя для местных предпринимателей, связанное с выполнением различных формальностей административного характера, оценивается в 123 млрд 760 млн 800 тыс. евро. Это примерно 60% от объема доходов бюджета стран ЕС на 2011 г. В ЕС предполагается последовательное снижение этой цифры до 30%, так как проблема снижения административных барьеров для бизнеса в Евросоюзе стоит на первом месте в плане реформы совершенствования регулирования предпринимательской деятельности.

Аналогичные инструменты отслеживания последствий принятия законов внедряются и в России. Новый департамент рассчитывает на активное участие предпринимателей в обсуждении проектов актов. Заключения по проектам актов будут публиковаться в открытом доступе на сайте Минэкономразвития России. Таким образом, доступ к документам и оценка изменений в них будут публичными. Решение о необходимости проводить экспертизу законодательных актов бизнес-сообществом было принято в рамках проводимой административной реформы. Хотя эта система еще не заработала, можно назвать ее недостатки. Одним из которых, на наш взгляд, является то, что в перечне структур, актам которых будет даваться оценка, исключены налоговые органы.

Приоритетными направлениями деятельности в сфере малого и среднего бизнеса Торгово-промышленная палата Российской Федерации на 2011–2015 гг. обозначила:

- ◆ устранение административных барьеров;
- ◆ снижение налоговой нагрузки и упрощение налогового администрирования (в основном связано с введением и увеличением страховых взносов);
- ◆ кредитно-финансовую поддержку малого предпринимательства;
- ◆ стимулирование малого инновационного предпринимательства и др.

На наш взгляд, перечисленные направления, безусловно, важны и могут оказать существенное стимулирование развития малого предпринимательства. Однако их практическая реализация либо сложна, либо требует длительного периода наблюдения и мониторинга, а ситуация в малом бизнесе ждет незамедлительного вмешательства и поддержки. Примером могут служить предложенные меры по снижению налоговой нагрузки, в частности, страховых взносов на субъекты малого предпринимательства, но МП «задыхаются» от налоговой нагрузки уже сегодня, а завтра уже может быть поздно [3].

Позитивным моментом считаем принятие Госдумой рекомендаций Комитета по экономической политике и предпринимательству, взявших за основу «Прогноз социально-экономического развития России на 2011 год и на плановый период 2012–2013 годов», а также Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов». В данных законодательных актах заложены основные постулаты развития страны в целом и меры государственной поддержки малого бизнеса.

Государственная поддержка малого бизнеса прежде всего предполагает сокращение налоговой задолженности. Согласно нынешним тенденциям развития экономики страны, прогнозируется, что государственная поддержка малого бизнеса на ближайшие годы будет направлена на стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности, а также на модернизацию всей экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воробей Е.К. Григорьян К.Е. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес и пути их преодоления // Вестник СГУТ и КД. Научный журнал. Вып. 2 (8). Июнь 2009 г. С. 41–46.
2. Гварлиани Т.Е., Гохгелеринт Н.Л. Значение малого бизнеса и его государственная и налоговая поддержка на региональном уровне // Вестник СГУТ и КД. Научный журнал. Вып. 2 (8). Июнь 2009 г. С. 47–55.
3. Материалы VI съезда Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. [Электронный ресурс] <http://www.trp-inform.ru/1308724138.pdf>.
4. Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности».
5. <http://www.businesspress.ru/newspaper>.
6. The European Company – Frequently Asked Questions [Электронный ресурс] MEMO/04/235 Brussels, 8th October 2004 Источник — <http://ru.wikipedia.org/w/index>.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДНОЙ ТЕНДЕНЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

БОГАТЫРЕВА А.А.,

аспирантка,

Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),

e-mail: a.antsupova@mail.ru

В статье рассматривается эффективность формирования модной тенденции как инструмента маркетинга в части регулирования поведения потребителей.

Ключевые слова: мода; потребительское поведение; регулирование потребительского поведения; формирование модной тенденции.

In article efficiency of formation of a fashionable tendency as tool of marketing regarding regulation of behavior of consumers is considered.

Keywords: fashion; consumer behavior; regulation of consumer behavior; formation of a fashionable tendency.

Коды классификатора JEL: M31.

Современный маркетинг всерьез озабочен поиском максимально эффективных методов продвижения продукции, что должно способствовать росту продаж, узнаваемости бренда и решению всех остальных, не менее значимых задач маркетинга и сбыта.

К числу эффективных инструментов маркетинга в части управления потребительским поведением можно отнести формирование модной тенденции.

Опыт индустрии моды позволяет сделать вывод о том, что формирование модной тенденции с полным правом можно считать одним из наиболее действенных, хотя и наиболее трудоемких методов регулирования потребительского поведения в самых предпочтительных для продавца и/или производителя направлениях. Причем данный инструмент с полным правом можно считать универсальным, так как его экстраполяция из индустрии моды на другие экономические сектора уже произошла. Герой романа «99 франков» Ф. Бредберга об этом явлении говорит так: «Я приобщаю вас к наркотику под названием «новинка», а вся прелесть новинок состоит в том, что они очень недолго остаются таковыми. Ибо тут же возникает следующая новинка, которая обратит предыдущую в бросовое старье».

Содержание данной статьи посвящено проблеме формирования модных тенденций в молодежной среде с целью коррекции потребительского поведения указанной аудитории. С учетом возрастающей роли молодежного потребления, в России данная проблема актуализировалась.

Прежде всего, необходимо выразить в наглядной форме, какова структура потребительского поведения, то есть определить, что создает предпосылки для совершения покупки. Естественно предположить, что в основе совершения покупки мотив к совершению покупки, формально всегда один и тот же – удовлетворение потребности.

Широко известна знаменитая пирамида (или лестница) потребностей Маслоу, которая отражает возможность разделения основных потребностей человека на пять категорий – от низших к высшим.

На основе данной теории была сформирована позднее «теория выживания, принадлежности и роста» А. Клейтона [1, с. 161]. Этот ученый разработал также иерархическую систему потребностей, но выделили в ней только три группы, которые он счел с точки зрения смысло-жизненных ориентаций важнейшими. Это потребности:

1. Физиологические
2. В материальной безопасности
3. В социальной принадлежности.

Какую-либо из этих потребностей личность пытается удовлетворить, совершая ту или иную покупку.

Позднее появились теории, выросшие из более ранних теорий мотивации и названные процессуальными. Эти теории основаны на том, что поведение людей обусловлено в числе прочего и такими факторами, как особенности их восприятия и когнитивные особенности. То есть, несмотря на то, что основным мотиватором является все-таки потребность, важен, прежде всего, процесс того, каким образом человек собирается ее удовлетворять. А тут включаются уже поведенческие аспекты деятельности. Именно на этом аспекте заостряют внимание специалисты,

разрабатывающие различные схемы для стимулирования сбыта, продвижения бренда и др., подчиняя поведение потребителя своим задачам.

Авторская позиция по этому вопросу отражена в материалах рис. 1.

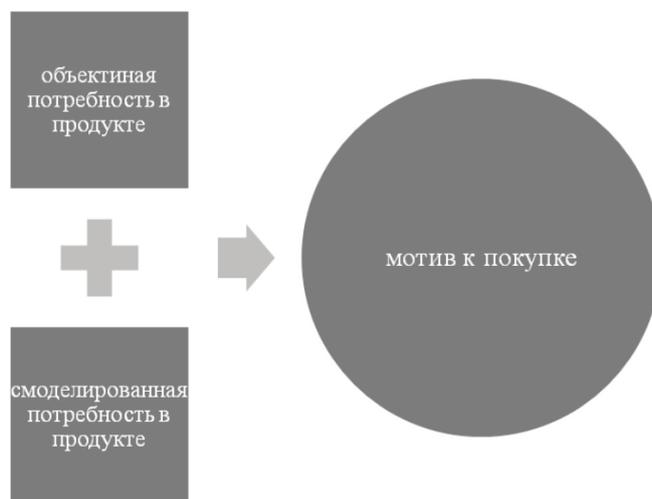


Рис. 1. Структура мотива к покупке¹

Любое из слагаемых данной «суммы» может равняться нулю, то есть мотивация к покупке может быть абсолютно объективной и связанной с реальной потребностью покупателя в продукте и нулем выражена смоделированная потребность. Также покупка может быть в бытовом плане совершенно бесполезной и совершаться под влиянием импульса, прямого давления, соображений ложной полезности, желания быть, как все, и др., и тогда, объективная потребность может быть выражена нулем. Последние субъективные составные элементы мотива обычно моделируются продавцами, маркетологами, различными другими доступными методами. Эти методы в числе прочего входят в арсенал инструментов, регулирующих потребительское поведение.

В данной статье будут рассмотрены приемы, используемые для регулирования потребительского поведения преимущественно в молодежной среде. Собственно, процесс коррекции связан с теми или иными формами «навязывания» молодежи модных тенденций, искусственно созданных производителем.

С одной стороны, с точки зрения формальной структуры, потребительское поведение молодежи ничем не отличается от потребительского поведения других возрастных сегментов. С другой – как вид социального взаимодействия – также не дифференцируется в отдельную классификационную категорию. Оно (потребительское поведение) имеет ту же цель, что и всегда: поддержание ресурсной базы индивида с соблюдением социально-правовых условий совершения покупки.

Потребительское поведение молодежи характеризуется с помощью тех же категорий, что и других возрастных групп: частотность покупок, спонтанность/плановость, мера осознания необходимости покупки, зависимость от типа торговли (наличие/отсутствие контакта с объектом торга и продавцом). Но в том, как проявляются данные категории, и выступают на первый план особенности молодежной покупательской аудитории.

В зависимости от целей, поставленных продавцом и/или производителем, меры по регулированию (коррекции) потребительского поведения могут быть предприняты на разных этапах взаимодействия с молодежной аудиторией:

1. на персональном уровне в местах продажи (например, через воздействие продавца);
2. на уровне социального сегмента в массивном воздействии на целевую аудиторию, (например, через рекламу и иные методы социально-психологического воздействия).

Авторская позиция заключается в том, что коррекция потребительского поведения молодежи возможна через формирование у сегмента нужных производителю/продавцу представлений о современных модных тенденциях. В управлении потребительским поведением важна не только мобильность системы управления, ее определенная реактивность как возможность мгновенно и адекватно реагировать на все изменения окружающей среды. Не менее важна возможность прогнозировать и упреждать предполагаемые изменения конъюнктуры с целью минимизации потенциальных негативных последствий предстоящих кризисов и застоев. Именно упреждающие способности в прогнозировании торговли предоставляют торговому или производственному предприятию подлинное стратегическое конкурентное преимущество, последовательная реализация которого может создать предпосылки не только для достаточного и эффективного реагирования на изменения среды, но и обусловит целенаправленное формирующее воздействие собственно на среду с использованием всех доступных ресурсов. Таков потенциал формирования модной тенденции как приема, корректирующего потребительское поведение. Применительно к молодежной среде речь идет о влиянии на культуру потребления товаров и услуг через внедрение новых поведенческих моделей.

Итак, субъектом формирования модной тенденции является производитель/продавец товара или услуги. Он использует оптимальный коммуникационный канал для влияния на идеологические переменные. Результативное

¹ Составлено автором

воздействие на идеологические переменные рождает новое качество социокультурных норм. Например, применительно к табачной отрасли производитель может быть занят разработкой модной тенденции курения сигарет в определенной закрытой обстановке (например, клубной обстановке). Идея для формирования тренда может быть любой, главное – найти правильные коммуникационные каналы для ее донесения до целевой аудитории и приемы привития ее массовому сознанию. Так, например, если молодой человек оказался на вечеринке, где для группового курения были предложены сигареты из специальной «гостевой» упаковки, и он принял участие в ритуале (то есть принял правила игры, а следовательно, и определенные обязательства по их соблюдению), то согласно принципу манипулятивного влияния на людей – принципу обязательства и последовательности – он повторит подобную организацию вечеринки, если будет выступать ее организатором.

Схематически процесс формирования новых социокультурных норм и связанных с ними моделей потребительского поведения может быть представлен как неразрывная цепь событий и процессов, так как если производитель не желает быть новатором в формировании трендов, то он использует имеющиеся стереотипы в своей работе с потребителем (рис. 2).



Рис. 2. Структура процесса формирования потребительского поведения²

Формирование модной тенденции вносит изменения в структуру мотива покупки. Поскольку выше было упомянуто, что для покупателя мотив к покупке основан на желании удовлетворить потребность, а объективна данная потребность или она навязана в результате рекламы либо иных стимулирующих действий, для факта покупки не важно. Однако это становится важным в период после покупки, когда влияние искусственных возбудителей мотива ослабевает. В такой момент покупатель, ставший обладателем совсем уж не нужной вещи или воспользовавшийся бесполезной услугой, переживает разочарование и сожаление по поводу безвозвратно утраченных средств. Эти эмоции длятся тем дольше, чем больше потраченная сумма. Подобное явление неизбежно негативно сказывается на производителе/продавце, так как, например, оставшийся в распоряжении покупателя товар выполняет все последующее время роль антирекламы, фактом своего присутствия напоминая о вызывающем сожаление взаимодействии потребителя и продавца.

Такого можно избежать, если позаботиться о том, чтобы мотив к покупке был обусловлен желанием обладать модной вещью. Впрочем, весь период, пока продукт в тренде, покупатель не сожалеет о покупке, даже если ее утилитарное значение или иная функция полезности равны нулю. Для него вторым по значимости фактором после мотива становится возможность купить продукт. Этот фактор в свою очередь включает еще два элемента: материальную и физическую возможности. То есть, буквально, у потребителя должны быть финансовые средства, реальные или потенциальные, для покупки и возможность покупку организовать. (Например, обладатель спальни в 8 кв. м не имеет возможности поставить в нее кровать с аналогичными размерами.) Предмет обладания наполняется смыслом, поддерживаемым модой. Когда же мода проходит, потребитель расстается с вещью без сожаления, освобождая место для обладания новой модным продуктом. Период обладания четко замотивирован и приносит потребителю различные нематериальные дивиденды, связанные с реализацией тех или иных функций моды.

В максимально обобщенном виде, у моды как социального явления до семи регистрируемых функций:

- ❖ коммуникативная;
- ❖ инновационная;

² Составлено автором

- ❖ функция формирования единообразия в стереотипных образцах социальной и этнокультуры;
- ❖ функция социализации и идентификации индивида относительно социальной группы;
- ❖ функция социально-групповой дифференциации;
- ❖ функция удовлетворения потребности в удовольствии;
- ❖ функция удовлетворения потребности в обладании маркерами престижа.

Некоторыми современными западными философами мода рассматривается как своеобразный «культурный фильтр»: все то, что не признано модой, не прошло через нее, лишается права на существование в качестве элемента культуры. Господство моды в базирующемся на принципе удовольствия «эфмерном обществе», считается всеохватывающим [5]. Результаты прохождения/непрохождения культурного фильтра по преимуществу отражаются на телевизионных экранах. Экранные образы тиражируются молодежью очень активно.

Такое влияние экранных образов основано на имитационном рефлексе. В психологии и социологии рефлекс взаимного уподобления считается более глубоким проявлением первого названного рефлекса. В свою очередь, взаимное уподобление ложится в основу социальной идентификации. Иногда для личности имеет значение ее реальная социальная идентификация, иногда желаемая индивидом. Это то, что может с успехом использоваться в создании потенциальных модных тенденций. Посредством моды проявляется уподобление человека членам своей группы и одновременно противопоставление членам других групп.

Таким образом, мода является регулятором отношений между различными слоями общества и группами, выступая то в качестве связующего, то в качестве разделительного компонента. Мода проявляет себя в качестве компенсатора, приобщая индивида к какому-то кругу, выделяемому ею, и помогая тем самым человеку приобрести новую социальную роль, избавиться от чувства изолированности и бесполезности. В молодежной среде это архиважная функция моды, так как именно в «досемейный» период развития личности, то есть до того момента, пока молодой человек не сформировал свою семью, он склонен к групповому общению и к любым формам группового времяпрепровождения, вплоть до группового шопинга.

Дуальную природу моды отчетливо выделяет Т.А. Гришаева, которая пишет, что мода выступает и как способ самоидентификации личности, позволяя человеку выразить себя, свое мироощущение, свои взгляды, защитить свою индивидуальность, свое «Я». Таким образом, в одно и то же время мода, с одной стороны, кооперирует, объединяет людей, а с другой – разъединяет их, предлагая всевозможные социальные символы; с одной стороны, навязывает людям какой-то стандарт, а с другой – позволяет личности выразить себя, свое «Я» [2, с. 21].

Знание этих социально-психологических особенностей успешно работает на удовлетворение экономических интересов, особенно интересов крупных промышленных компаний, которые являются локомотивами мирового сбыта. Как отмечает Т.А. Гришаева, интересы прибыли требуют развития производства и гарантированного сбыта товаров, а институт моды, выступающий в союзе с рекламой и СМИ, является проводником их интересов, гармонизируя отношения производства и потребления. Эту задачу мода решает, используя три направления:

1. ускорение модных циклов;
2. косвенное влияние, оказываемое на практику распродаж и дисконтов;
3. новые дизайнерские предложения, связанные с формированием и распространением новых образов (look) и т.д. [2, с. 22].

Эксплуатация вовлеченности молодежной аудитории в процесс коммерческого потребления имеет очень большой потенциал, так как замеры показывают, что по уровню вовлеченности молодежь лидирует среди всех возрастных сегментов, включая наиболее платежеспособных от 28 до 45 лет.

Авторское исследование по изучению особенностей потребительского поведения молодежи выявило ряд моментов, достойных отдельного обозначения. Молодежь чаще, чем остальные возрастные сегменты, посещает кафе и рестораны (78% против 53% сегмента (28-45 лет)), кинотеатры и концерты (88% против 42%), посещает косметические и парикмахерские салоны, пользуясь там более чем одной услугой (84% против 68%). Молодежь отличают групповые формы поведения. Так, например, треть опрошенных все вышеперечисленные мероприятия выполняет группами численностью от 3 человек. 89% опрошенных предпочитают посещение торгово-развлекательных центров посещению просто торговых. 81% выбирают цивилизованные места для совершения покупок, даже если несколько проигрывают в цене приобретения. И наконец, 74% опрошенных считают мнение своих друзей наиболее значимым при выборе товара.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что целенаправленное воздействие на молодежную аудиторию дает больший эффект, чем аналогичное воздействие на иной возрастной сегмент, так как один вовлеченный молодой человек увлекает еще как минимум двух.

В контексте данной статьи важным представляется замечание о том, что формирование модной тенденции в молодежной среде необходимо начинать с влияния на лидеров, как локомотивов общественного мнения среди сверстников. Это важно делать в ожидании отложенного эффекта, вовлечение лидеров в последователи модного тренда гарантирует позднейшее вовлечение введомой лидерами части аудитории. Этот процесс неизбежен, так как мода, по мнению историков моды, связана с основными социально-психологическими механизмами общения:

- ◆ внушением;
- ◆ заражением;
- ◆ убеждением;
- ◆ подражанием [3, с. 20].

Инструментами формирования модного тренда могут быть следующие: реклама, нейромаркетинг, PR, Product Placement (особенно в кино и в средствах массовой информации, например – в глянцевах журналах в рубриках о жизни публичных людей, светских новостях и пр.) и другие.

Значение последнего инструмента - Product Placement - в свете тех сложностей, с которыми вынуждены мириться производители и продавцы табачных изделий, возрастает многократно. Поскольку прямая реклама табака и табачных изделий запрещена, то и специалисты в области рекламы и маркетинга соответствующих производителей всегда озабочены поиском направлений эффективной рекламы.

Понятно, что чем более модным занятием будет курение, тем более продаваемыми будут сигареты вообще. Однако производитель табака и табачных изделий отнюдь не всегда в состоянии потянуть создание культового фильма, все зрители которого оценят красоту и изящество манеры курения главного героя и начнут формировать собственную привычку к курению. Зато отдельному производителю под силу сделать модным употребление определенной марки или определенного табачного продукта. Специалисты российского рынка в области Product Placement сообщают, что крупные табачные компании заключили соглашение, что не будут участвовать в этой деятельности, и это связано с американской ситуацией в области ограничения пропаганды табакокурения и распространяется на весь мир [4].

Так, например, Россия сравнительно недавно стала почитательницей такого блюда, как фондю. Есть все основания полагать, что более чем трехлетнее повальное увлечение разными видами фондю позволило увеличить продажи узкоспециализированной кухонной утвари от некоторых производителей. Причем сделано это было через распространение моды на фондю-вечеринки в молодежной среде.

Интересы прибыли актуальны и для табачной промышленности, и поэтому для нее снова остро встает вопрос использования наиболее эффективных маркетинговых инструментов для роста продаж. Связано это с тем, что современные модные тенденции, связанные с курением и получающие все большее распространение в странах Западной Европы и Северной Америки, ведут к сокращению показателя потребления на душу населения.

Обобщая содержание статьи, отметим, что формирование модной тенденции может стать одним из самых эффективных инструментов влияния на потребительское поведение. Наиболее подвижной с точки зрения продуктивности влияния является молодежная аудитория, на примере которой наиболее отчетливо «работают» функции моды. Использование Product Placement может дать наиболее высокие результаты при формировании модной тенденции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом. М.: Банки и биржи, Юнити, 2008.
2. Гришаева Т.А. Мода как феномен современной культуры. Ростов-н/Д, 2008.
3. Ермилова В.В., Ермилова Д.Ю. Моделирование и художественное оформление одежды. М., Издательский центр «Академия», 2004.
4. Журнал «Бизнес» от 07.03.2006 г.
5. Липовецки Ж. Эра пустоты: эссе о современном индивидуализме. СПб, 2001; Липовецки Ж. Парадоксы империи эфемерного // НЛО; Lipovetsky, Gille. L'empire de l'ephemere. La mode et son destin dans les societes modernes. P.: Gallimard, 1987.

ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КРЕДИТНОГО КООПЕРАТИВА В СФЕРЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

РЕМЕЗ Ю.В.,

аспирант,

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,

e-mail: lvpopova@bk.ru

Предложены индикаторы для мониторинга структурных параметров источников финансирования в соответствии с выделенными типами финансовой политики кредитного кооператива. Представленные аналитические коэффициенты структурированы в разрезе отдельных финансовых инструментов, рекомендуемых для достижения целевых установок управления.

Ключевые слова: финансовые индикаторы; инструменты финансовой политики; кредитные кооперативы; источники финансирования.

The indicators for monitoring of financing sources structure parameters in compliance with the detailed patterns of financial policy credit cooperatives are proposed at the article. Presented analytic coefficients are made structure in the context of individual financial instruments which are recommended to achieve the target management purposes.

Keywords: financial indicators; the instruments of financial policy; credit cooperatives; sources of finance.

Коды классификатора JEL: G21, G32.

Финансовые ресурсы рассматриваются в качестве одного из важнейших объектов управления, который имеет два основных аспекта: инвестиционный (направления размещения средств в активы) и источниковый (мобилизация источников финансирования). Оба аспекта достаточно разработаны в финансовом менеджменте, но в содержательном плане ориентированы преимущественно на крупные коммерческие организации, а применительно к деятельности микрофинансовых организаций подобные исследования носят весьма ограниченный и фрагментарный характер.

В последние десять лет на микрофинансовом рынке получили наибольшее развитие сельские кредитные кооперативы. Их специфические принципы организации финансовой работы и некоммерческий статус определяют необходимость корректировки существующих финансовых инструментов и методов управления с учетом целей и критериев оптимизации структуры источников финансирования, используемых в рамках агрессивной, умеренной или консервативной финансовой политики.

В качестве наиболее значимых инструментов финансовой политики кредитных кооперативов в области формирования источников финансирования нами рассматриваются: мониторинг и лимитирование уровня финансового левериджа; мониторинг и лимитирование финансовых рисков; контроль соответствия сроков привлечения и размещения средств; рационализация состава финансовых источников по периоду привлечения; диверсификация форм привлекаемых источников финансирования; избежание отдельных финансовых рисков. Применение конкретного инструмента в рамках одной из трех финансовых политик предусматривает достижение определенных структурных параметров в процессе формирования финансовых ресурсов, поэтому возникает необходимость разработки соответствующих аналитических индикаторов. В частности, речь может идти об использовании процедур финансового анализа применительно к целям мониторинга реализации финансовой политики кооператива в сфере источников финансирования.

При разработке системы индикаторов (финансовых коэффициентов) необходимо учитывать, что оба аспекта финансовой политики (и источниковый и инвестиционный) на практике неразрывно взаимосвязаны и системно реализуются в рамках заемно-сберегательной деятельности кооператива. Как следствие, нецелесообразно ограничивать исследование только структурой привлекаемых источников. Необходим комплексный анализ внутривалютных пропорций для оценки устойчивости, ликвидности, платежеспособности, рисков и других характеристик финансового состояния кредитного кооператива.

Разработанные финансовые коэффициенты систематизированы в разрезе отдельных инструментов финансовой политики и могут использоваться как для мониторинга финансового состояния, так и для лимитирования отдельных

направлений деятельности кооператива. Для осуществления текущего мониторинга уровня финансового левериджа нами предложены два финансовых коэффициента, отражающих специфику формирования обязательств в сельских кредитных кооперативах:

Коэффициент финансового левериджа по внешним обязательствам:

$$K_{\text{фл}}^{\text{внешн}} = \frac{OB}{СК + СВ} \quad (1)$$

Коэффициент финансового левериджа по внутренним обязательствам:

$$K_{\text{фл}}^{\text{внутр}} = \frac{СВ}{СК} \quad (2)$$

где: *OB* – обязательства привлеченные из внешних источников; *СВ* – сберегательные взносы пайщиков; *СК* – собственный капитал (итог III раздела баланса).

Для осуществления текущего мониторинга и лимитирования финансовых рисков могут быть использованы следующие коэффициенты риска:

Коэффициент кредитного риска – характеризует общую долю проблемных займов в структуре портфеля займов пайщикам:

$$K_{\text{кр}} = \frac{ДЗП_{\text{пр}} + КЗП_{\text{пр}}}{ПЗ} \quad (3)$$

где: *ПЗ* – портфель долгосрочных (на срок более 12 мес. – *ДЗП*) и краткосрочных (на срок менее 12 мес. – *КЗП*) займов, выданных пайщикам; *ДЗП_{пр}* (*КЗП_{пр}*) – долгосрочные (краткосрочные) займы пайщикам по которым имеются просроченные платежи или дефолт.

Уточненный коэффициент кредитного риска – в отличие от предыдущего показателя учитывает сроки возникновения проблемных обязательств пайщиков, поскольку сумма резерва по сомнительным долгам исчисляется в зависимости от сроков возникновения просроченной задолженности:

$$K_{\text{кр}} = \frac{РСД_{\text{расч}}}{ПЗ} \quad (4)$$

где: *РСД_{расч}* – сумма расчетного резерва по сомнительным долгам (займам пайщикам платежи по которым просрочены на срок более 45 дней).

Коэффициент процентного риска – отражает соответствие между средневзвешенной стоимостью привлечения капитала и ставкой доходности по активным операциям, нормальное значение показателя ниже 1,0:

$$K_{\text{пр}} = \frac{WACC}{W_{\text{размещен}}} \quad (5)$$

где: *WACC* – средневзвешенная процентная ставка (стоимость) по привлеченным источникам финансирования; *W_{размещен}* – средневзвешенная процентная ставка доходности по средствам, размещенным в займы пайщикам и финансовые вложения.

Общий коэффициент ликвидности активов – характеризует долю ликвидных активов в валюте баланса и дает оценку риска ликвидности:

$$K_{\text{ол}} = \frac{КЗП_{\text{обеспечен}} + ДЗП_{\text{обеспечен}} + ДФВ + КФВ + ДС}{А} \quad (6)$$

где: *КЗП_{обеспечен}* (*ДЗП_{обеспечен}*) – краткосрочные (долгосрочные) займы пайщикам, по которым имеются обеспечение (залог, гарантии, поручительства); *ДФВ* (*КФВ*) – долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги; *ДС* – операционный остаток временно свободных денежных средств; *А* – совокупные активы.

Формирование оптимальной структуры источников финансирования предполагает регулярный мониторинг (контроль) соответствия сроков привлечения источников финансирования и сроков их размещения в займы (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные) и прочие (желательно высоколиквидные) активы. Для реализации такого мониторинга на практике нами предложены следующие коэффициенты.

Коэффициент соответствия сроков привлечения и размещения долгосрочных обязательств – определяется как отношение среднего срока размещения средств в долгосрочные займы к среднему сроку привлечения долгосрочных обязательств в форме сберегательных займов пайщиков и кредитов (займов) из внешних источников:

$$K_{\text{ср до}} = \frac{ПО_{\text{дзп}}}{ПО_{\text{дсв}} \cdot K_{\text{дсв}} + ПО_{\text{дов}} \cdot K_{\text{дов}}} \quad (7)$$

где $ПОдзп$ – средний срок предоставления долгосрочных займов пайщикам; $ПОдсв$ – средний срок привлечения долгосрочных сберегательных взносов от пайщиков; $ПОдов$ – средний срок привлечения долгосрочных обязательств из внешних источников; $Кдсв$ – весовой коэффициент, отражающий долю долгосрочных сберегательных взносов ($ДСВ / ДЗП$); $Кдов$ – весовой коэффициент, отражающий долю долгосрочных обязательств из внешних источников ($ДОВ / ДЗП$).

Значение коэффициента, не превышающее единицу, указывает на сбалансированность долгосрочных займов пайщикам с долгосрочными обязательствами как по срокам так и по суммам. Аналогично можно определить и интерпретировать коэффициент соответствия сроков привлечения и размещения краткосрочных обязательств.

Рационализация состава формируемых источников финансирования по периоду их привлечения предполагает увеличение удельного веса перманентного капитала (собственного капитала, вкладов на срок более 1 года, долгосрочных внешних кредитов и займов) в общей структуре источников финансирования. Индикаторы для мониторинга могут быть следующие:

Коэффициент долгосрочной финансовой автономии – характеризует долю источников перманентного капитала в валюте баланса, его рост в динамике отражает положительную тенденцию к укреплению финансовой устойчивости:

$$K_{\partial\phi a} = \frac{СК + ДСВ + ДОВ}{А} \quad (8)$$

Коэффициент долгосрочного привлечения сберегательных взносов – позволяет оценить долю сберегательных взносов в формировании источников перманентного капитала:

$$K_{\partial n c\epsilon} = \frac{ДСВ}{СК + ДСВ + ДОВ} \quad (9)$$

Коэффициент долгосрочного привлечения внешних обязательств – позволяет оценить долю внешних заимствований в формировании источников перманентного капитала:

$$K_{\partial n o\epsilon} = \frac{ДОВ}{СК + ДСВ + ДОВ} \quad (10)$$

где: $ДСВ$ – долгосрочные сберегательные взносы пайщиков; $ДОВ$ – долгосрочные обязательства, привлеченные из внешних источников.

Диверсификация привлекаемых источников финансирования должна быть направлена на ограничение доминирования одного из вкладчиков или кредиторов. Для этого в заемно-сберегательной политике кооператива должны быть закреплены соответствующие показатели нормирования структуры источников финансирования, такие как:

Коэффициент портфельного риска на одного пайщика-вкладчика – устанавливается соотношением величины сберегательных взносов, привлеченных от одного пайщика с общей величиной портфеля сберегательных взносов, и в определенной мере является аналогом норматива H_8 для коммерческих банков, который определяется по отношению к капиталу [1]:

$$K_{np 1\epsilon} = \frac{СВ1П}{СВ} \quad (11)$$

где: $СВ1П$ – сберегательные взносы, привлеченные от одного пайщика-вкладчика.

Коэффициент дает оценку степени диверсифицированности портфеля сберегательных взносов, а его закрепление в заемно-сберегательной политике в качестве обязательного норматива будет способствовать минимизации риска дефолта кооператива по внутренним обязательствам.

- Коэффициент портфельного риска на одного кредитора – устанавливается соотношением обязательств перед одним кредитором с совокупной величиной внешних обязательств и в определенной мере также является аналогом норматива H_8 для коммерческих банков [1]:

$$K_{np 1\kappa} = \frac{ОВ1К}{ОВ} \quad (12)$$

где: $ОВ1К$ – размер внешних обязательств, привлеченных от одного кредитора.

Коэффициент характеризует величину риска, ассоциируемую с одним источником внешних заимствований, поэтому его закрепление в заемно-сберегательной политике в качестве обязательного норматива будет способствовать минимизации риска дефолта кооператива по внешним обязательствам.

Избежание отдельных финансовых рисков предполагает временный или полный отказ от отдельных мероприятий, связанных с риском [2, с.76]. Закрепление в заемно-сберегательной политике кооператива ограничивающих положений позволяет избежать возможных потерь и неопределенности в отношении наиболее серьезных и крупных рисков. Для лимитирования отдельных рисков могут быть использованы следующие показатели:

Коэффициент риска гарантий и поручительств пайщикам – характеризует степень рисков, обусловленных предоставлением гарантий и поручительств пайщикам перед третьими лицами:

$$K_{pzn} = \frac{Г(П)n}{СК} \quad (13)$$

где $Г(П)n$ – размер гарантий и поручительств, предоставленных кооперативом пайщикам по их обязательствам перед третьими лицами.

Коэффициент покрытия кредитного риска на одного пайщика – характеризует степень покрытия индивидуальных кредитных рисков, сопряженных с конкретным пайщиком-заемщиком, его паевыми и сберегательными взносами:

$$K^{нкp 1з} = \frac{З1П}{ОПВ1П + ДПВ1П + СВ1П} \quad (14)$$

где $ОПВ1П$ – размер обязательного паевого взноса пайщика; $ДПВ1П$ – размер дополнительных паевых взносов пайщика; $СВ1П$ – размер сберегательных взносов пайщика со сроками, превышающими сроки погашения займа.

Рассмотренные коэффициенты формируют основу инструментария финансового анализа финансовых ресурсов кредитных кооперативов. Они могут применяться в качестве индикаторов для мониторинга соответствия фактических структурных параметров источников финансирования и оптимальных в рамках реализуемой кооперативом финансовой политики, а также могут быть использованы для лимитирования отдельных направлений заемно-сберегательной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ ЦБ РФ от 01 октября 1997 г. № 02-430 «О введении в действие новой редакции инструкции Банка России № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» // СПС «КонсультантПлюс» // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=36694;fld=134;dst=4294967295;from=20044-226>.
2. Шкарупа Е., Коробейников Д.А., Шалдохина С.Ю. Минимизация рисков лизинговой компании // Предпринимательство. 2009. № 8. С. 74–84

СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ТАБАЧНОЙ ОТРАСЛИ

САЛОМАТИН В.А.,

кандидат экономических наук,
Всероссийский научно-исследовательский институт табака, махорки и табачных изделий
Российской академии сельскохозяйственных наук,
e-mail: vniitti1@mail.kuban.ru

Представлены основные научно-технические разработки по развитию табачной промышленности РФ. Проанализирована инновационная деятельность предприятий табачной отрасли. Для повышения инновационной активности предложена идея формирования агротехнополиса.

Ключевые слова: инновации; табаководство; стратегия; управление; агротехнополис.

Main Science and Technology development of working out of the elaboration of tobacco industry in RF. The innovation activity of tobacco enterprises industry was analyzed. For increasing innovation activity the idea of forming agrotechnopolis was offered.

Keywords: innovation; tobacco-cultivation; strategy; management; agrotechnopolis.

Коды классификатора JEL: L66, O31.

Ключевым фактором эффективности функционирования табаководства является инновационно-ориентированное развитие, которое возможно при формировании необходимых условий, стимулирующих генерацию, освоение и распространение нововведений. На результативность производства оказывают влияние следующие факторы инновационного развития отрасли:

- ◆ биологические (биотехнологии, генная инженерия);
- ◆ технико-технологические (средства автоматизации, компьютеризации, энергоэффективности; ремонтная база, транспорт, связь, дорожная сеть);
- ◆ организационные (организационные формы управления, программы и т.д.);
- ◆ социально-экономические (высококвалифицированные кадры, подготовка научных кадров, сеть НИИ, стимулирование кадров);
- ◆ финансовые (инвестиции, налоговая политика, страхование рисков, маркетинг).

Инновационно-ориентированный путь развития табаководства имеет три взаимосвязанных и взаимообусловленных направления:

- ❖ инновации в человеческий фактор, связанные с разработкой нововведений, созданием банка данных по инновациям, информационно-консалтинговой системы для табаководов;
- ❖ инновации в биологический фактор, связанные с разработкой и освоением нововведений, обеспечивающих повышение плодородия почвы, рост урожайности табака;
- ❖ инновации технологического характера, обеспечивающие совершенствование технико-технологического потенциала отрасли на основе применения энергоэффективной и ресурсосберегающей техники, наукоемких технологий.

Основные научно-технические разработки по развитию табачной промышленности РФ сгруппированы в табл. 1.

Инновационный процесс в табаководстве характеризуется достаточно острой ситуацией, вызванной уменьшением объемов прибыли сельскохозяйственных производителей, значительным снижением бюджетного финансирования НИОКР. Экономический кризис затруднил возможность получения табаководческими хозяйствами кредитов.

Выделим основные проблемы инновационных процессов в табаководстве:

- 1) слабое финансирование, внешнее и, особенно, внутреннее (лишь 15-20% сельскохозяйственных предприятий имеют возможность обновлять основные фонды);
- 2) острый недостаток квалифицированных управленческих кадров, особенно специалистов в области инновационного менеджмента;
- 3) низкий уровень организации разработки и внедрения инноваций в производство. Несмотря на достаточно большое количество организационных форм инновационной деятельности, для табаководства сегодня

реально возможна только одна – создание центров развития. Данная форма организации инновационного процесса предполагает создание хозяйственно самостоятельных подразделений. На начальном этапе базой для таких центров могут служить сельскохозяйственные научные и учебные заведения (в Краснодарском крае – ГНУ ВНИИТТИ и КубГАУ);

4) низкий уровень социальных инвестиций (образование, культура, квалификация, здоровье).

Таблица 1

Основные научно-технические разработки по развитию табачной промышленности в Российской Федерации

Наименование разработок	Эффективность
1. Оснащение современным технологическим оборудованием табачных цехов	Внедрение прогрессивной техники и технологии Сокращение расхода табачного сырья на 3–5% Улучшение технологических показателей резаного табака Обеспечение поточности, механизации и автоматизации производственных процессов Усиление контроля качества табачной продукции Использование в технологии установок для суширования и ароматизации сырья при выпуске новых марок курительных изделий
2. Оснащение прогрессивными высокопроизводительными сигаретными линиями табачного производства	Сокращение расхода сырья на 4%. Повышение качества табачных изделий
3. Увеличение производства сигарет с фильтром	Снижение токсичности табачного дыма
4. Технология нанесения комбинированных добавок на бумажные фильтры с целью повышения их удерживающей способности и снижения токсичности сигарет	Повышение селективной способности фильтров к никотину, смоле и фенолам в дыме сигарет на 40–50%
5. Внедрение перфораторов сигаретной бумаги. Выпуск сигарет пониженной токсичности за счет использования эффекта вентиляции	Снижение содержания токсических веществ в табачном дыме
6. Технология утилизации отходов сигаретного производства	Сокращение потерь табачного сырья на 0,5% Снижение расходов табачного сырья на 0,5–1,0 %
7. Использование композиции табачных смесей с добавками растительного и минерального происхождения	Создание новых марок сигарет пониженной токсичности Снижение содержания токсических веществ в табачном дыме: никотина – на 10–20%, сухого конденсата и смолы – на 10 %, окиси углерода – на 10-15%, повышение горючести сигарет – на 30%. Сокращение расхода табачного сырья на 10–20%.

Исследование показало, что в структуре затрат на технологические инновации в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, значительный удельный вес занимают затраты на приобретение машин и оборудования (табл. 2) [1-3]. Так, в 2010 г. их удельный вес составил 56,6% по сравнению с 43,2% в 2005 г.

Существенный удельный вес в структуре затрат на технологические инновации в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, в докризисный период занимали также затраты на приобретение новых технологий (в 2009 г. 10,5% в сравнении с 2005 г. 3,6%). В 2010 г. они сократились на 71,8%, их удельный вес в анализируемом году составил 3,3%. Помимо этого, в 2010 г. в 3,6 раза по сравнению с 2009 г. снизился размер затрат на приобретение новых технологий.

Значимым резервом ресурсосбережения в табачной отрасли является внедрение высокопроизводительного оборудования, позволяющего повысить производительность труда, улучшить качество продукции, а также достичь энергосбережения на всех технологических процессах.

Из 6620 наименований оборудования, необходимого для обеспечения конкурентоспособности предприятий по производству пищевых продуктов, включая напитки и табак, в стране производится 2307. Но лишь 19% из них отвечают мировому уровню. Отечественное машиностроение способно оснастить предприятия данной отрасли только на 35%, причем далеко не самым современным оборудованием.

По причине недостаточного финансирования не получили должного развития такие важные виды инновационной деятельности, как новые исследования и разработки. Закупается мало высокопроизводительных машин и более совершенного оборудования для новых технологий, меньше поступило новых заявок на изобретения, сократилась выдача патентов. Анализ работы организаций в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, показал, что инновационная активность их невелика и находится в настоящее время в пределах 9–10% (табл. 3) [1].

Таблица 2

Затраты на технологические инновации в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, млн руб.

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Затраты на технологические инновации, всего	16095,4	9221,9	11058,7	12698,2	12182,8	10837,7
в том числе: исследования и разработки	644,4	373,0	546,9	674,7	1063,0	1119,9
приобретение машин и оборудования	6952,9	7764,4	7157,1	9262,0	7148,6	6138,0
приобретение новых технологий	575,0	65,5	236,6	720,5	1275,6	359,4
из них: прав на патенты, лицензии	20,0	57,3	23,9	229,7	60,8	26,4
программных средств	51,3	128,0	82,8	191,9	283,5	382,2
производственное проектирование	92,9	168,4	183,5	261,7	281,1	476,5
другие подготовительные производства	–	–	353,8	457,9	406,0	1052,4
обучение и подготовка персонала	13,7	105,5	28,5	22,0	92,4	13,5
маркетинговые исследования	167,6	239,3	256,2	364,9	891,4	551,0
прочие затраты	7597,5	377,9	561,8	742,5	741,2	744,8

Таблица 3

Инновационная активность организаций в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак

Год	Число организаций, осуществляющих технологические инновации	Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации (в общем числе обследованных организаций), %
2004	400	7,9
2005	384	7,7
2006	387	8,0
2007	407	8,8
2008	377	8,5
2009	360	9,9
2010	349	9,5

Данные, приведенные в табл. 4, показывают, что удельный вес нововведений в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, значительно ниже, чем в целом в других секторах (для сравнения, в производстве транспортных средств и оборудования доля инноваций составляет 16,2%; в химическом производстве – 11,0%) [1-3].

Таблица 4

Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак

Год	Суммарный объем, млн руб.	В % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
2004	30145,7	3,9
2005	52629,9	5,3
2006	50307,4	4,5
2007	65308,4	4,7
2008	86872,0	5,3
2009	97480,8	4,6
2010	101767,1	4,8

Наиболее неблагоприятное воздействие на развитие инновационных процессов в табачной отрасли оказывает низкий уровень платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию. Отсутствие у большинства отечественных товаропроизводителей собственных денежных средств, сопровождаемое ограниченностью бюджетных источников финансирования, не позволяет им заниматься освоением новых технологий.

Основными организационными нововведениями в табаководстве являются: реализация мер по развитию персонала (61,3%), внедрение новых или значительно измененных организационных структур (54,7%), внедрение современных методов управления на основе информационных технологий (50,0%) (табл. 5).

Таблица 5

Удельный вес организаций по производству пищевых продуктов, включая напитки и табак, осуществляющих организационные инновации, %

Виды инноваций	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Реализация новой или значительно измененной корпоративной стратегии	36,3	34,5	29,2
Внедрение современных методов управления на основе информационных технологий	58,9	52,8	50,0
Внедрение новых или значительно измененных организационных структур	44,4	50,7	54,7
Нововведения в использовании сменного режима рабочего времени	31,5	31,7	26,4
Применение современных систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг	82,3	79,6	71,7
Внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих	46,8	50,0	45,3
Создание специализированных подразделений по проведению научных исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений	4,8	8,5	9,4
Внедрение корпоративных систем управления знаниями	16,9	17,6	20,8
Реализация мер по развитию персонала	61,3	66,2	61,3
Реализация новых форм стратегических альянсов, партнерств и прочих видов кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, российскими и зарубежными производителями	19,4	21,8	17,9
Передача ряда функций и бизнес-процессов стратегическому подрядчику (аутсорсинг)	18,5	15,5	22,6
Прочие организационно-управленческие инновации	2,4	1,4	0,9

В активизации инновационной деятельности существенная роль отводится инновационному маркетингу, связанному с изучением рынка, управлением и регулированием производства и сбыта инновационного продукта (или инновационных технологий). В соответствии с конкретной маркетинговой стратегией строится ценовая политика предприятия на инновационную продукцию. На ее ценообразование оказывают влияние многочисленные факторы (тип рынка, стратегия предприятия, предложение и спрос, уровень доходов покупателя, государственные регуляторы и т.п.). Данные, характеризующие удельный вес организаций по производству пищевых продуктов, включая напитки и табак, осуществляющих маркетинговые инновации, в 2008–2010 гг. представлены в табл. 6.

Таблица 6

Удельный вес организаций по производству пищевых продуктов, включая напитки и табак, осуществляющих маркетинговые инновации, %

Виды инноваций	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Внедрение значительных изменений в дизайн товаров и услуг	62,7	66,0	64,1
Внедрение значительных изменений в упаковку товаров	82,6	76,4	71,4
Реализация новой маркетинговой стратегии, ориентированной на расширение состава потребителей или рынков сбыта	70,6	65,6	62,5
Использование новых приемов по продвижению товаров	63,7	62,7	61,5
Использование новых каналов продаж	41,3	35,4	34,9
Введение новых концепций презентации товаров в торговле	42,3	41,0	34,9
Использование новых ценовых стратегий при продаже товаров и услуг	49,3	50,5	47,9
Прочие маркетинговые инновации	2,5	2,4	4,2

Данные, приведенные в табл. 6, показывают, что в 2009 г. снизился удельный вес организаций по производству пищевых продуктов, включая напитки и табак, внедряющих значительные изменения в упаковку товаров, использующих новые приемы по продвижению товаров, новые каналы продаж, а также реализующих маркетинговую стратегию, ориентированную на расширение состава потребителей или рынков сбыта. Аналогичная тенденция была характерна и в 2010 г.

На наш взгляд, одним из важных инфраструктурных элементов организационно-экономического механизма освоения научных достижений в отрасли могли бы стать региональные агротехнологические формирования и инкубаторы малого агропромышленного бизнеса. В научной литературе активно разрабатывается идея формирования агротехнополисов на базе региональных агропромышленных кластеров.

Агротехнополис – это проект, позволяющий осуществлять скоординированные действия властей, бизнеса, сельскохозяйственных товаропроизводителей, населения, переработчиков, научных учреждений и вузов по развитию АПК, в том числе табаководства, на инновационной основе. Генеральная цель такого проекта – обеспечение условий для устойчивого развития табаководства на основе целенаправленного использования интеллектуального потенциала, генерации, распространения и реализации новых знаний. Одна из главных проблем достижения цели – разработка механизмов реализации новых знаний, идей, технологий. Краснодарский край как развитый агропромышленный регион может стать идеальной площадкой для реализации идеи агротехнополиса.

Проектируемый агротехнополис может включать в себя следующие элементы:

1. теоретическое ядро в виде научных и образовательных учреждений, обеспечивающих создание рынка научно-технической продукции, работ и услуг в региональном АПК. Ведущую роль здесь может играть ГНУ ВНИИТТИ;
2. группа предприятий-поставщиков материально-технических ресурсов;
3. перерабатывающий комплекс, представленный высокомеханизированными предприятиями подотрасли;
4. сельскохозяйственные товаропроизводители;
5. система органов власти, представленных, прежде всего департаментом сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края и другими краевыми ведомствами, курирующими развитие АПК, муниципальные органы. Их задача сводится к тому, чтобы обеспечивать согласованность интересов и взаимодействие науки, образования, частного капитала, сельскохозяйственных товаропроизводителей на принципах государственно-частного партнерства.

Поскольку идея агротехнополиса является для России относительно новой, то необходимо соответствующее правовое, научное и организационно-экономическое обоснование. В конечном итоге создание интегрированной структуры будет способствовать позитивной динамике развития отечественного табаководства.

Разработку концепции развития инновационной деятельности целесообразно поручить коллективу ученых с привлечением руководителей и специалистов организаций АПК по договору. Россельхозакадемия и Министерство сельского хозяйства должны играть ключевую роль в организации подготовки, выработки и реализации научно-технической инновационной политики в табаководстве. Комплексное решение приоритетных направлений инновационной деятельности обеспечит техническое и технологическое обновление отраслей и сфер регионального АПК и повышение его социально-экономической эффективности.

В этом контексте особую значимость приобретает стратегическое управление развитием табаководства. Стратегическое управление во многом зависит от того, насколько правильно поставлены и структурированы стратегические задачи, рационально используются ресурсы для их решения и насколько последовательны планируемые мероприятия. Большую сложность, особенно в посткризисной экономике, представляет согласование целей, плановых действий между государственными и местными органами власти. Поэтому сегодня региональные стратегические планы и программы реализуются крайне трудно, а нередко и вовсе сворачиваются (например, в Краснодарском крае). Формирование стратегии комплексного развития табаководства требует всестороннего анализа существующих тенденций и проблем в отраслевой структуре экономики, в развитии производственной, социальной, рыночной инфраструктуры, социальной и экологической сферах, в финансовой деятельности предприятий и организаций, деятельности финансовых и кредитных институтов. Разработка плановой стратегии невозможна без сценариев развития, построенных на данных прогноза результатов реализации запланированных мероприятий. Формирование иерархической системы целей начинается с систематизации проблем развития объекта управления в табаководстве на каждом уровне, предполагающем обоснованное их ранжирование. Проблемы систематизируются как первичные и как проблемы-следствия, что позволяет формировать «дерево целей» развития и выделять текущие задачи развития. Разработка и реализация стратегических планов и программ развития табаководства на разных уровнях управления включает основные процедуры:

- ◆ оценка внешних факторов в развитии экономики в различных сферах (налоговой, кредитной, инвестиционной, внешнеэкономической и т.д.), насколько рационально используются ресурсы для их решения и насколько последовательны планируемые мероприятия;
- ◆ анализ уже разработанных проектов, действующих федеральных и региональных целевых программ и т.д.;
- ◆ выбор программно-целевой стратегии комплексного развития с определением основных целей и приоритетов, средств и методов их достижения;
- ◆ оценка существующих ресурсных возможностей и ограничений (природно-ресурсного потенциала, состояния производственной инфраструктуры, научно-технического потенциала и т.д.), а также возможностей привлечения дополнительных целевых ресурсов извне;
- ◆ разработка сценария развития и обоснование этапов реализации стратегического плана.

Итак, оценка ситуации в табаководстве свидетельствует, что активизация инновационной деятельности без реализации целой системы мер, прежде всего, финансового оздоровления и поэтапного восстановления производства, практически невозможна. В то же время аграрная наука страны располагает в настоящее время достаточным потенциалом, способным обеспечить реализацию активной инновационной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российский статистический ежегодник. 2008. Стат. сб. М.: Росстат, 2008.
2. Российский статистический ежегодник. 2009. Стат. сб. М.: Росстат, 2009.
3. Российский статистический ежегодник. 2010. Стат. сб. М.: Росстат, 2010.

МОДЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ФРГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНЫ

БОВА Ф.С.,

аспирант,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Южно-Российский институт-филиал,
e-mail: phbova@yandex.ru

В статье рассматривается страховая часть механизма финансирования системы здравоохранения ФРГ наиболее развитой страны в Европе, применительно к целям и задачам реформы в России. Даются общие рекомендации применения наработанных финансовых технологий для повышения эффективности использования ресурсов в здравоохранении.

Ключевые слова: финансовая система; социальная система; государственная политика; здравоохранение; страхование; ОМС; ДМС.

In article the insurance part of the mechanism of financing of a system of public health services of the most developed country Europe is considered - Germany apply to the purposes and reform problems in Russia. The general recommendations of application of the turned out financial technologies for increase power uses of resources in public health services are made.

Keywords: financial system; social system; a state policy; public health services; insurance; OMI; VMI.

Коды классификатора JEL: G22.

Особенностью системы обязательного медицинского страхования ФРГ является то, что качество медицинских услуг не зависит от объема взносов каждого человека. Обеспеченные люди несут расходы за малоимущих, а здоровые - за больных - это дает возможность создавать социальную защищенность, с одной стороны, не перекладывая ответственность на плечи государства, а с другой, - вынуждая самих больных нести все бремя расходов из собственного кармана. Таким образом, в основе ОМС лежит распределительный принцип финансирования. Несмотря на то, что величина взносов не увязана жестко со степенью риска, как это характерно для частных страховых компаний, и размер страховых взносов одинаков для всех застрахованных, объем оказываемых каждому из них медицинских услуг существенно различается. Это связано с известным фактом роста потребностей в медицинской помощи с возрастом. Средства перераспределяются от молодых и здоровых к пожилым и больным членам страховых касс. Необходимо отметить еще один важный социальный компонент немецкой системы ОМС, заключающийся в том, что при обязательном страховании все члены семьи застрахованного являются совместно застрахованными без внесения дополнительных взносов в случае, если доход каждого не превышает определенного минимума (327 евро в старых и 322 евро в новых землях). Таким образом, система обязательного медицинского страхования представляет собой предпочтительный (а зачастую, и единственно возможный) вариант получения медицинской помощи для людей с невысоким уровнем доходов, для семей с детьми с единственным источником дохода, а также для пожилых людей.

Система медицинского страхования ФРГ предполагает существование разветвленной системы страховых учреждений. Осуществлением ОМС в Германии занимаются около 1500 больничных касс, представляющих собой самоуправляемые финансово-кредитные учреждения, которые выполняют функции фондов обязательного медицинского страхования. Больничные кассы собирают страховые взносы, ведут учет застрахованных, занимаются организацией и оплатой необходимой медицинской помощи. Существуют больничные кассы предприятий, сельхозработников, союзов ремесленников, больничные кассы моряков и горнорабочих, а также так называемые эрзацкассы, которые занимаются страхованием людей с высокими доходами, для которых в силу существования потолка доходов не предусмотрено участие в общей системе обязательного страхования. В отличие от больничных касс, эрзацкасс не получают государственных дотаций. Если раньше страхование в той или иной больничной кассе осуществлялось по территориальному или производственному признакам (то есть прикрепление было возможно только по месту жительства или месту работы), то в настоящее время каждый работающий может свободно выбирать любую из них. Помимо основных задач, связанных с процессом медицинского страхования, больничные кассы информируют страхователей по всем вопросам, касающимся угрозы для их здоровья, и профилактике заболеваний.

В целях защиты совместных интересов больничные кассы объединяются в союзы на федеральном уровне или уровне отдельных земель. Есть два основных вида организации врачей: объединения врачей и врачебные палаты. Союзы больничных касс заключают с объединениями врачей договоры, на основе которых последние обеспечивают обслуживание. В свою очередь, больничные кассы выплачивают объединениям врачей возмещение их расходов. Больничные кассы оплачивают труд врачей и услуги больниц в соответствии с установленными тарифами по конкретному заболеванию.

Поскольку большое число частнопрактикующих врачей связаны договорами с больничными кассами, отказаться от обслуживания застрахованных в них больных они не имеют права. Так как страховые кассы, как правило, отводят незначительную установленную сумму за каждого пациента для гонорарного фонда, многие врачи компенсируют потери в доходах за счет обслуживания большего количества пациентов добровольного медицинского страхования. Объединения врачей гарантируют надлежащую работу для своих членов, что предусматривает, в частности, финансовую отчетность каждого врача перед объединением на основе каталога услуг, каждой из которых соответствует определенная ценовая привязка.

В общей сложности услугами медицинского страхования охвачено порядка 90% населения ФРГ. Это рабочие и служащие, чей месячный доход не превышает 75% от действующей в пенсионном страховании границы исчисления взносов, работающие инвалиды, сельскохозяйственные работники и помогающие им родственники, некоторые группы независимых работников (например, деятели искусства), пенсионеры, если в течение трудовой жизни они участвовали в пенсионном страховании, работники, прошедшие курс реабилитации после перенесенных профессиональных заболеваний, студенты, а также безработные. В круг не охваченных обязательным медицинским страхованием входят самозанятые лица (индивидуальные предприниматели), государственные служащие и частнопрактикующие врачи независимо от уровня их годового дохода, поскольку считается, что в силу корпоративности они могут получить бесплатную медицинскую помощь у своих коллег. Главным фактором ограничения круга лиц, подлежащих обязательному медицинскому страхованию, является стремление государства обезопасить слои населения с невысокими доходами от обременительных расходов по уплате, как правило, более высоких взносов в системе добровольного медицинского страхования. Немаловажным моментом является также возможность дотаций со стороны государственных структур в случае снижения доходов или потери работы вообще.

В целом, объем медицинских услуг обязательного медицинского страхования достаточно широк и включает в себя:

- ◆ Амбулаторное и стационарное лечение, при котором пациент имеет право свободного выбора врача. В круг услуг, предоставляемых в рамках медицинского обслуживания, входит медицинское консультирование, обследование, хирургическое лечение, обеспечение медикаментами, а также предоставление иной врачебной помощи, необходимой и целесообразной в конкретной ситуации. В рамках медицинского обслуживания, осуществляемого за счет средств фонда обязательного страхования, бесплатно также предоставляются услуги зубного специалиста (за исключением зубопротезирования, размер его оплаты больничной кассой составляет от 30 до 65%). При стационарном лечении больной имеет право свободного выбора лечебного учреждения, направление в которое производится на основе указания лечащего врача с согласия пациента. Стационарное лечение в рамках ОМС предусматривает определенные условия содержания пациента: общие условия обслуживания, палаты только с несколькими койками и т.п. В случае невозможности госпитализации по каким-либо причинам, медицинская помощь может быть предоставлена больному на дому. После прохождения курса лечения ему может быть предоставлена необходимая помощь для реабилитации с компенсацией всех издержек, в том числе и путевых расходов.

Также подлежат компенсации:

- ◆ Выплата денежного пособия в связи с потерей заработка вследствие болезни, максимум пособия не превышает 90% последнего нетто-заработка застрахованного.

- ◆ Медицинская помощь матерям, которая распространяется не только на застрахованных, но и на незастрахованных замужних женщин, помощь им оказывается в рамках программ поддержки семьи. Медицинское обслуживание включает в себя врачебные услуги и консультирование беременных и кормящих матерей, помощь при родах и в послеродовой период. Женщины, подлежащие медицинскому страхованию, состоявшие в трудовых отношениях на основании трудового договора, заключенного не менее чем за шесть месяцев до родов, имеют право на получение денежного пособия на время от шести до восьми недель после рождения ребенка в размере, не меньше чем заработная плата по предыдущему месту работы. В 1979 г. работающим женщинам законодательно было дано право требовать предоставления дополнительного четырехмесячного отпуска для ухода за ребенком сверх обязательного двухмесячного, установленного законом ранее. На время этого отпуска женщине выделяется пособие от больничной кассы в размере половинной части оклада, определенного ею на рабочем месте.

- ◆ Медицинское обслуживание находящихся за границей. В этом случае предусматривается достаточно ограниченный объем необходимых медицинских услуг только в странах Евросоюза, с которыми у данной больничной кассы существует соглашение об оказании медицинской помощи. Как правило, для получения полного объема медицинской помощи застрахованным рекомендуется заключать дополнительный договор медицинского страхования.

- ◆ Предоставление иной помощи в вопросах регулирования рождаемости, сложных случаях протекания беременности, а также бесплатное обеспечение противозачаточными средствами [3, с.74].

Принцип финансовой самостоятельности, лежащий в основе организации учреждений медицинского страхования в ФРГ, дает больничным кассам полное право на принятие решений по всем вопросам, касающимся получения и распределения доходов, что делает их независимыми от предоставления государственных ресурсов. Финансирование ОМС производится:

- 1) За счет взносов, поровну уплачиваемых работодателями и работающими по найму.
- 2) За счет средств пенсионного фонда, страховых взносов студентов высших учебных заведений.
- 3) За счет средств федерального ведомства по труду, которые оно выплачивает за безработных.
- 4) В незначительном объеме финансирование производится также за счет государственных дотаций, выплачиваемых больничным кассам для поддержания материнства [2, с.241].

5) Важным источником финансирования системы обязательного медицинского страхования в ФРГ являются обязательные доплаты со стороны застрахованных лиц. К таким доплатам относится, например, частичная оплата медикаментов, стоматологических услуг и др. Следует отметить, что механизм соучастия населения в медицинских расходах существует в большинстве стран Европейского союза, и предназначен в первую очередь для ограничения чрезмерного потребления медицинских услуг и сдерживания роста государственных расходов на здравоохранение. Кроме того, это способствует ограничению предложения услуг со стороны медицинского персонала, поскольку, зная, что пациент не сам платит за предоставляемую ему помощь, врач будет склонен рекомендовать более дорогостоящее лечение.

Система ОМС получила в Германии такое развитие, что большинство услуг здравоохранения охватываются обязательным страхованием. В связи с этим не без основания возникают проблемы, связанные со значительным увеличением издержек.

Существенной проблемой, встающей на пути подобной системы финансирования медицинской деятельности, является непосредственное влияние, которое может оказываться врачами на уровень собственных доходов, осуществляемое посредством выбора неодинаковых по стоимости лечения и медикаментов. Таким образом решение о выборе и способе лечения и применяемых для этого средствах, находящихся в компетенции врача, дает ему, так сказать, "ключ к несгораемому шкафу кассы, в котором находятся деньги" [4, с.235]. Совокупный доход врача определяется как разница между издержками и оборотом, включающим в себя такие составляющие, как число пациентов кассы, среднее число визитов к врачу, количество услуг, оказанных каждому пациенту за посещение, и личный гонорар. Поскольку около 90% населения являются участниками ОМС, то есть членами больничных касс, то их взносы являются средством к существованию для большинства врачей. Так как качество обслуживания во многом зависит от времени, затраченного врачом на каждого пациента, то большие издержки, связанные с лечением, тем самым должны ущемлять его доход. Серьезной проблемой обязательного медицинского страхования, проявившейся в последние годы, является опережающий увеличение заработной платы и страховых взносов рост расходов на лечение. Это приводит к сокращению финансирования здравоохранения, что неизбежно сказывается на ухудшении качества оказываемых медицинских услуг. Это проявляется, в частности, в том, что врачи с целью уменьшения расходов вынуждены отказываться от дорогостоящих обследований и лечения, выписывать более дешевые, но менее эффективные препараты, а в стационарах – отказывать пациентам в операции.

Пути преодоления негативных явлений, существующих в ОМС Германии, обозначены в ходе осуществляемой сейчас в стране реформы здравоохранения. В качестве ее базовых элементов можно выделить следующие положения:

- 1) Уменьшение количества предоставляемых в рамках ОМС медицинских услуг. Это планируется сделать за счет увеличения доли участия населения в оплате медицинских услуг.
- 2) Предполагается изменить порядок взимания взносов, который будет учитывать не только уровень заработной платы, но и другие доходы, такие, как доходы от ценных бумаг или побочной предпринимательской деятельности.
- 3) Важным моментом для улучшения качества медицинских услуг является расширение прав врачей, что позволит им индивидуально вести переговоры со страховыми кассами о медицинских услугах без посредничества объединения врачей.
- 4) Предусматривается также расширение прав застрахованных, что позволит последним иметь больше информации о врачах и методах лечения.
- 5) Важным элементом реформы здравоохранения является требование обязательности страхования каждого. Это увеличит объем поступаемых средств за счет привлечения в ОМС ранее не обязанных страховать отдельных групп населения.
- 6) Поскольку расходы больничных касс на лекарства постоянно увеличиваются, предполагается упорядочить функционирование рынка медикаментов, существенно сократив набор фармпрепаратов, которые оплачиваются больничными кассами. Кроме того, предусматривается усиление контроля за ростом цен на медикаменты, а также установление материальной ответственности врачей за выписку лекарств, стоимость которых превышает законодательно установленные бюджетные ограничения.

Альтернативой (и дополнением) ОМС в Германии является добровольное медицинское страхование, распространяющееся на граждан, которые в силу высоких доходов или профессиональной деятельности не подлежат ОМС, а также на тех лиц, которые имеют средства и желание получать дополнительную помощь. Существование в стране двух различных форм страхования по болезни стимулирует конкуренцию на рынке медицинских услуг. Основным фактором, определяющим различие между системами обязательного и частного медицинского страхования, является доход, размер которого составляет 40,034 евро в год. Если доход выше, то гражданин имеет право на услуги частного страхования.

В отличие от обязательного, добровольное медицинское страхование предлагает больший объем медицинских услуг. Например, в рамках ДМС существует свободный выбор стационара, а также улучшенные условия пребывания в нем, услуги личного врача, возмещение до 100% расходов, связанных со стационарным лечением (в ОМС, как правило, часть издержек возмещается пациентом). По сравнению с ОМС, в котором размер взносов не зависит от степени

вероятности наступления страхового случая, взносы в системе ДМС формируются с учетом индивидуального риска. Частные страховые компании используют для этого большое количество различных региональных и профессиональных тарифов. Поскольку значительное влияние на размер страховых взносов оказывают возрастные характеристики, наиболее выгодными ставки в ДМС являются для людей молодого возраста. Следует отметить, что в последние годы объем расходов населения Германии в ДМС постоянно увеличивается, в среднем на 5% [1]. Существенным отличием от системы ОМС является то, что для каждой возрастной группы застрахованных в ДМС существует собственное финансирование своих расходов. В условиях общего усложнения демографической ситуации во всех европейских странах (увеличение числа пенсионеров по отношению к работающей части населения) такая система формирования страховых взносов не зависит от этой тенденции и в перспективе ДМС может быть одним из способов избежать накапливающихся финансовых затруднений в системе ОМС.

Формирование страхового фонда в системе ДМС основывается на смешанном распределительно-накопительном принципе финансирования. Ежемесячно из страхового взноса каждого застрахованного выделяется некоторая сумма, которая помещается под проценты в накопительный резерв капитала. Эта часть средств призвана обеспечить повышенные потребности застрахованного в пожилом возрасте. С возрастом часть взноса, выделяемая в «сберегательную часть», постепенно сокращается. Таким образом, если в ОМС проблема увеличения объема необходимых медицинских услуг решается путем солидарного перераспределения от молодых к старым, то, как видно, в ДМС неизбежный рост медицинских расходов учитывается с помощью включения их стоимости в страховой взнос с самого начала. Следует отметить, что такому механизму финансирования присущи определенные недостатки. В первую очередь это связано с трудностью перевода накопительной части страхового фонда при смене клиентом страховой компании. В принципе такая возможность, разумеется, существует, однако, как правило, она не применяется на практике: сберегательная часть, предназначенная для покрытия повышенных расходов на медицинское обслуживание в пожилом возрасте, обычно не передается в другую страховую компанию, а средства этой части не выплачиваются застрахованному. По этой причине факты смены страховой компании в ФРГ достаточно редки. Это создает, с одной стороны, определенную стабильность рынка частного страхования, а с другой, ограничивает конкуренцию компаний ДМС за клиентов.

В качестве отличительных особенностей ДМС можно назвать и более высокие размеры пособий по болезни (они страхуются отдельно), возмещение расходов на курортное лечение, возможность получения полной медицинской помощи за рубежом (поскольку не требуется заключения дополнительного к основному договору страхования), а также освобождение от уплаты взносов в случае необращения за медицинской помощью в течение от 1 до 6 месяцев (ОМС такой услуги не предусматривает).

В отличие от обязательного в системе частного медицинского страхования, заключение страхового договора происходит исключительно на добровольной основе, содержание которого (объем и качество медицинских услуг) оговаривается сторонами. Также в отличие от ОМС, в системе частного страхования страхуемый, получая медицинское обслуживание, обязан оплатить его сам, после чего, предъявив оплаченный счет страховой компании, может получить соответствующую компенсацию расходов на лечение согласно договору страхования. Исключение существует для оплаты лечения в стационаре, расходы на которое могут оказаться обременительными для пациента. При наличии договоренности между страховой компанией и застрахованным, они могут быть оплачены без участия последнего. Страхование в ДМС для таких категорий населения, как безработные (если они были ранее застрахованы в ДМС) и студенты, отличается от общего порядка. Дело в том, что частичное финансирование их участия берет на себя соответствующее государственное учреждение. В первом случае это Федеральное ведомство по труду, а во втором - комитет по образованию. Страховые компании, работающие на рынке частного медицинского страхования, непосредственно не ограничивают объем оказываемой медицинской помощи. Застрахованный должен следить сам за тем, чтобы необходимые ему медицинские услуги покрывались объемом страхования по договору, а значит, самостоятельно решать, какая форма лечения или обследования ему больше подходит. Итак, в отличие от ОМС, добровольное медицинское страхование предлагает более высокую степень самостоятельности пациента и одновременно большую его ответственность.

Немецкий опыт организации системы здравоохранения, несомненно, заслуживает пристального внимания: он является не только интересным, но и полезным для использования в России. Однако, обращаясь к этому опыту, необходимо помнить о причинах, приведших к введению медицинского страхования в ФРГ. Прежде всего, это существование обширного частного сектора здравоохранения с высокими ценами на медицинские услуги. Именно поэтому идея общедоступности этих услуг населению стала ключевой в реализации немецкой модели страхования, чему способствовали сложившиеся рыночные отношения в экономике. Страховая медицина была выбрана в качестве механизма снижения финансовой нагрузки на население в результате постоянного роста цен на медицинские услуги.

Становление медицинского страхования в России проходило в принципиально иных условиях. Во-первых, в отличие от Германии, в России изначально практически отсутствовал частный сектор в здравоохранении. Во-вторых, необходимой предпосылкой эффективного действия страховых систем является достаточно высокий уровень доходов населения: только тогда страховая система окажется эффективной. Кроме того, с этим условием напрямую связана проблема обеспечения равного доступа и оплаты медицинской помощи, оказываемой лицам из групп повышенного риска (престарелые, бедные, инвалиды). Доказывать, что большинство населения нашей страны в силу низкого уровня своих доходов попадает в подобную группу риска, наверное, не нужно. В России, как и в других постсоциалистических странах, выбор страховой системы был обусловлен стремлением расширить источники финансирования

здравоохранения и получить новые каналы стабильного получения дополнительных средств. Предполагалось, что внедрение страховой системы финансирования создаст институциональные условия для повышения эффективности использования ресурсов в здравоохранении. Однако, в отличие от России, в Германии вопрос об участии населения в оплате лечения не имел такого общественного резонанса. В немалой степени это было вызвано тем, что система формировалась в Германии не разовым декретом, а постепенно, серией законодательных актов, которые расширяли сферу социальных гарантий. Причем каждый новый шаг соизмерялся с реальными возможностями и сопровождался тщательным анализом ресурсной базы. Современное состояние здравоохранения и медицинского страхования в России требует столь же взвешенного комплексного реформирования всей системы медицинского страхования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Jahrbuch 2002. Die deutsche Versicherungswirtschaft. GDV. Karlsruhe, 2002.
2. *Lampert H., Althammer J.* Lehrbuch der Sozialpolitik. Berlin, 2001.
3. *Lampert H. Bossert A.* Sozialstaat Deutschland. Muenchen, 1992.
4. *Lampert H.* Sozialpolitik. Berlin, 1980.

ЭЛЕКТРОННЫЙ АУКЦИОН КАК ИНСТРУМЕНТ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В СФЕРЕ БЮДЖЕТНЫХ ЗАКУПОК

КОТЕЛЬНИКОВ В.Ю.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: itcons@bk.ru

В статье анализируется электронный аукцион как способ размещения заказа в контексте борьбы с коррупцией в сфере государственного заказа.

Keywords: electronic auction; state procurement; corruption.

The author analyzes the electronic auction in an anti-corruption context in the sphere of the state procurement system.

Ключевые слова: электронный аукцион; государственный заказ; коррупция.

Коды классификатора JEL: H57.

Во всем мире коррупция является острой социально-экономической проблемой, которая подрывает авторитет государственной власти, а также снижает эффективность экономического развития. Системы бюджетных заказов являются наиболее распространенным источником коррупции во всех странах.

Согласно оценкам, потери от коррупции в данной сфере часто превышают 30 % всех бюджетных затрат по этим статьям [4]. В Российской Федерации интенсивное развитие системы государственного и муниципального заказа началось с 1997 г. С принятием различных нормативно-правовых актов при размещении бюджетного заказа с течением времени появлялись новые формы его размещения (табл 1).

Таблица 1

Эволюция способов размещения заказа в Российской Федерации¹

Период	Нормативно-правовой акт, регулирующий сферу государственного заказа	Способы размещения заказа
1997–2006 гг.	Указ Президента от 08.04.1997 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд»	- Конкурс (открытый и закрытый), - Двухэтапные торги, - Запрос котировок у единственного источника
1999–2006 гг.	Федеральный закон от 06.05.1999 № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд»	- Конкурс (открытый, закрытый)
2006–2010 гг.	Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»	- Конкурс (открытый и закрытый), - Аукцион (открытый, в том числе в электронной форме (по ст. 41), закрытый) - Запрос котировок - Запрос котировок в целях оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера. - Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя подрядача)

¹ Разработано автором в процессе исследования системы государственного заказа Российской Федерации.

Окончание табл. 1

Период	Нормативно-правовой акт, регулирующий сферу государственного заказа	Способы размещения заказа
2010 г.	Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»	- Конкурс (открытый и закрытый), - Аукцион (открытый, в том числе в электронной форме (по ст. 41 и по главе 3.1), закрытый) - Запрос котировок - Запрос котировок в целях оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера. - Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя подрячика)
2011 г.	Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»	- Конкурс (открытый и закрытый), - Аукцион (открытый, в том числе в электронной форме (по ст. 41 и по главе 3.1), закрытый) - Запрос котировок - Запрос котировок в целях оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера. - Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя подрячика)

Решение о внедрении «новой» процедуры электронного аукциона по гл. 3.1 было принято в связи с несовершенством процедур классического «бумажного» аукциона и электронного аукционе по ст. 41. К главным недостаткам можно отнести:

- ◆ оппортунистическое поведение некоторых участников торгов, которое приводило к снижению экономии по итогам процедуры до 0.5% от начальной (максимальной) цены контракта;
- ◆ участники из других регионов несли дополнительные транспортные издержки;
- ◆ несовершенство института информента (обеспечение заявки не являлось обязательным требованием, кроме того, денежные средства в качестве обеспечения перечислялись заказчику на счет, что накладывало на заказчика дополнительную ответственность);
- ◆ возможность одного и того же участника занять 1 и 2-е место по результатам аукциона, т.е. в случае отказа победителя заказчик был вынужден заключать контракт с этим же поставщиком, но по более высокой цене.

Электронные аукционы по ст. 41 также имели ряд существенных недостатков:

- ◆ отсутствие обеспечения заявки приводило к возможности участия в электронном аукционе «фирм-однодневок»;
- ◆ отсутствие документации для проведения аукциона в электронной форме не позволяло участнику получить максимально подробную информацию о предмете контракта;
- ◆ непосредственно сама процедура аукциона занимает длительное время вследствие отсутствия регламентирования шага аукциона при ограничении времени для подачи заявки в 1 час;
- ◆ отсутствие участника, занявшего 2-е место, приводило к тому, что в случае отказа от заключения контракта, заказ размещался по новой, что приводило к увеличению затраченного времени на проведение закупки;
- ◆ в случае признания аукциона несостоявшимся, заказчик не имел права обратиться в контролирующие органы для согласования закупки у единственного источника.

Все вышеперечисленные недостатки привели к острой необходимости модернизации открытого аукциона (в том числе в электронной форме) как способа размещения заказа. Как итог, в 2009 г. в РФ принята была глава 3.1 Закона № 94-ФЗ, в которой весьма детально и подробно описана процедура проведения «новых» электронных аукционов [1]. С 1 января 2010 г. Правительство РФ обязало федеральных заказчиков размещать заказы на обширный перечень товаров, работ, услуг путем проведения «новых» электронных аукционов [2].

В соответствии с Законом № 94-ФЗ с 1 июля 2010 г. федеральные заказчики обязаны проводить только электронные открытые аукционы при закупке всех товаров, работ, услуг, закупки которых допускаются путем проведения аукционов. При этом, ст. 41 Закона № 94-ФЗ, регламентирующая порядок проведения «старых» электронных аукционов, перестала действовать.

С 1 января 2011 г. такой порядок закупки этой введен для заказчиков всех уровней; закупка товаров, работ, услуг с помощью аукциона допускается только открытым аукционом в электронной форме. Этот переход, ставший технически возможным вследствие развития информационных технологий, является беспрецедентным событием на рынке бюджетных заказов, историческим шагом в сторону глобальной информатизации и привел к целому ряду позитивных изменений в системе государственных закупок, как то:

1. Осуществление документооборота в электронной форме существенно снизил транзакционные издержки заказчиков и участников размещения заказов, ранее вынужденных обмениваться всеми документами, связанными с проведением открытого аукциона и заключением контракта, исключительно в бумажной форме.

2. Повышение информированности и доступа бизнеса к государственному заказу вследствие того, что все извещения о проведении закупок размещаются на общероссийском официальном сайте www.zakupki.gov.ru

3. Заявка на участие в электронном аукционе делится на 2 части:

- первая часть — сведения о товарах, работах, услугах, являющихся предметом контракта;
- вторая часть — сведения об участнике размещения заказа, в том числе о его соответствии требованиям законодательства РФ к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, составляющих предмет контракта (лицензии, допуски к работам и т.д.). При этом информацию об участнике, который подал заявку на участие в аукционе, заказчик получает только после процедуры аукциона, а не до, таким образом, полностью исключается давление на поставщика со стороны недобросовестного заказчика.

Эти преимущества дают право называть аукцион в электронной форме наиболее транспарентным способом размещения заказа в системе государственных закупок РФ, что подтверждают данные мониторинга системы госзакупок региона в первой половине 2011 г. Пилотным центром ЮФУ: так, 44% респондентов считают, что процедура проведения электронного аукциона является наиболее транспарентной среди всех процедур размещения заказов.

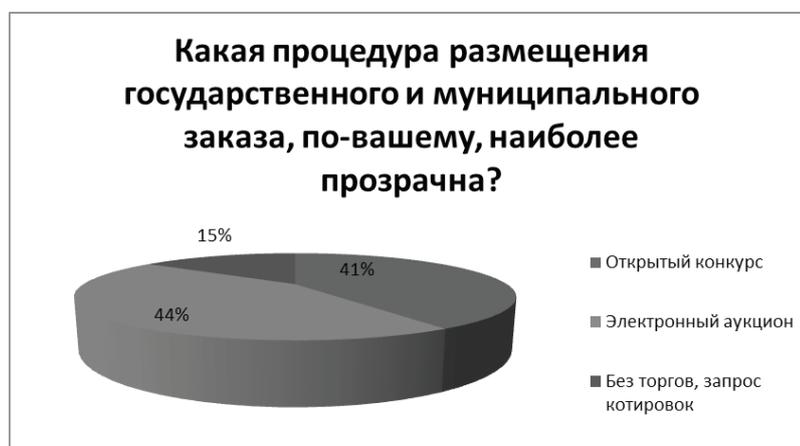


Рис. 1. Наиболее транспарентный способ размещения заказа, по мнению заказчиков²

Несомненно, для того, чтобы заказы не распределялись заранее определенным фирмам, аффилированными с отдельными чиновниками, посредниками или иностранными компаниями, необходим комплексный подход, означающий, в том числе, и модернизацию действующего законодательства, однако уже очевидно, что электронный аукцион усилил борьбу с коррупцией, а также повысил прозрачность размещения госзаказов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Евраев М.Я.* Электронные аукционы в госзаказе становятся сегодняшним днем страны // Госзакупки.ру. 2010. № 0.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.12.2009 г. № 1996-р «О перечне товаров, работ, услуг, размещение заказов соответственно на поставки, выполнение, оказание которых для федеральных нужд осуществляется путем проведения открытого аукциона в электронной форме с 1 января 2010 года по 30 июня 2010 года» // СПС «КонсультантПлюс» // <http://www.consultant.ru>.
3. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (в редакции от 03.11.2010) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // СПС «КонсультантПлюс» // <http://www.consultant.ru>.
4. *Швец Е.В.* Некоторые аспекты международно-правового сотрудничества государств членов Совета Европы в области борьбы с коррупцией // Журнал российского права. 2000. № 7. С. 67.

² Рассчитано по данным мониторинга системы госзакупок региона Пилотным центром ЮФУ с участием автора.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ТАРАРУЕВ В.В.,

соискатель,
Московский государственный открытый университет, Губкинский институт (филиал),
e-mail: 1vvt@list.ru

В статье выявлено, что основные направления экологизации природопользования региональных горнодобывающих комплексов направлены на компенсацию прямых факторов негативного воздействия на окружающую среду и слабо учитывают косвенные факторы. Пренебрежение косвенными факторами не позволяет в полной мере реализовать не только экологический потенциал эффективности, но и экономический. Были выявлены косвенные факторы и предложены перспективных направлений увеличения экологической эффективности горнодобывающих комплексов. В завершение сформулированы основные положения экономически эффективного природопользования.

Ключевые слова: природопользование; факторы негативного воздействия; экономическая эффективность; горнодобывающий комплекс.

The paper was revealed that the main trends in the environmental economy ecologization of the regional mining complexes are targeted at the compensation of the direct factors having a negative influence on environment but the indirect factors are insufficiently taken into consideration. Disregard of the indirect factors does not allow to implement in full not only ecological potential of efficiency, but also economic. Indirect factors were revealed and perspective trends in enhancement of environmental efficiency of the mining complexes were recommended. In conclusion main provisions of economic efficiency environmental economy were formulated.

Keywords: environmental economy; factors having a negative influence; economic efficiency; mining complex.

Коды классификатора JEL: Q56.

На ранних стадиях «экологизации» экономики в большинстве экономически развитых стран Европы в 70–80-е гг. прошлого столетия и чуть позже в бывшем СССР, считалась достаточной в целях охраны окружающей среды организация на предприятиях экоотделов или подобных служб, ответственных за отдельные области природоохранной деятельности. Но вскоре стало ясно, что значимость экологического вопроса проникает во все сферы функционирования предприятия: политика формирования ассортимента, организация способа производства, коммуникационная или кадровая политика. Экология заявила о себе как многоуровневая проблема, требующая целостного подхода и комплексных решений. Сегодня становится очевидным необходимость учета нагрузки на экологию не только на выходе производственного процесса (сбросы/выбросы), но отрицательного воздействия на природу, возникающего на протяжении всего производственного комплекса (в фазах снабжения, производства, потребления, утилизации отходов, транспорта). Возникла необходимость выработки решений относительно всех элементов цепи создания стоимости.

В основу экологизации производственного процесса можно заложить принцип передачи отрицательных эффектов другой стороне, которая в состоянии извлечь выгоды. Иными словами, тот, кто способен извлечь из обладания отходами производства наибольшую выгоду, имеет право их получить или купить у другого собственника, представляющее для последнего меньшую ценность.

В процессе определения целей предприятия необходимо разрешить конфликт интересов экономики и экологии. Принято выделять два основных направления: доминирование экономических целей, либо преобладание экологических [5]. К этим двум направлениям необходимо добавить еще одно: тесную взаимосвязь экологии и экономики, когда принятие экономических решений опирается на принципы рационального природопользования и охраны окружающей среды. Иными словами, стратегия развития предприятия должна объединять аспекты экологии и конкурентоспособности так, чтобы найти как можно больше точек соприкосновения между собой. Достижение конкурентных преимуществ, необходимых для обеспечения долгосрочного функционирования предприятия, должно осуществляться при максимально возможном снижении нагрузки на окружающую среду.

Для всех составляющих существует правило минимального стандарта, соблюдение которого является необходимым условием дальнейшего существования предприятия. Поле деятельности лежит между границами минимальных требований для каждого из ее составляющих (производственные затраты и экологические выгоды) и максимально возможными результатами. Одновременное достижение максимальных значений для всех составляющих едва ли возможно ввиду ограниченности ресурсов. Общий успех зависит от того, насколько дальше удастся уйти от минимальных требований, используя имеющиеся наличные ресурсы.

Экономико-экологическое управление природопользованием состоит в сглаживании противоречий между экономикой и экологией, совмещении природоохранных мероприятий с изменениями процессов производства и управления. Реализация такого подхода приводит к повышению экологической активности и сознательности природопользователя. А деятельность предприятия в векторе эколого-экономичности приведёт к изменению внешней среды. Например, использование рыночного потенциала для изменения поведения рынка нацелено на изменение поведения потребителей или поставщиков, которое в большинстве случаев осуществляется через изменение собственного поведения, а через это изменение происходит воздействие на других участников рынка. Стратегия, нацеленная на изменение рынка, может реализоваться следующим образом: через конкуренцию, то есть изменение поведения рынка напрямую через государственное регулирование – рыночное поведение меняется в результате изменения регулирования, которое инициировано передовыми предприятиями.

Сегодняшнюю ситуацию с развитием систем эколого-экономически направленного природопользования характеризует стремление формирования таких его структур, которые одновременно соединяют как этические, так и рыночные принципы. Данная тенденция приводит нас к комплексному экономико-экологическому управлению, которое подразумевает внедрение мероприятий по охране окружающей среды во все производственные функции. Данное стремление нашло свое отражение в современном принципе международной экологической политики устойчивого развития и разработке международных экологических стандартов серии ИСО 14000. Эти и другие стандарты ориентированы на совершенствование системы управления охраной окружающей среды и призваны внести существенный вклад в идею эффективной охраны природы и рационального природопользования.

Так в 2006 г. ОАО «Лебединский ГОК» прошёл инспекционный контроль, который подтвердил соответствие требованиям российского ГОСТ Р ИСО 14001 - 98, и соответствие требованиям международного стандарта ISO 14001:2004, а в 2007 г. аналогичная процедура была успешно проведена на ОАО «Стойленский ГОК» [2, 3]. Полученные сертификаты являются показателем гарантированного выполнения комбинатами всех предъявляемых к природопользованию требований как российских, так и международных.

Рассмотрим общие направления экологизации природопользования на предприятиях горнодобывающего комплекса в регионе Курской магнитной аномалии [1, 2, 3, 4].

Первое направление - разработка проекта нормативов образования и лимитов на размещение отходов, в котором определён перечень и физико-химический состав образующихся на предприятии отходов, лимиты на размещение отходов, проведён расчёт класса опасности для окружающей среды для отдельных видов отходов.

Второе и самое затратное *направление* – ревизия, ремонт, а также замена пылегазоочистного оборудования на новое и более эффективное, так как основными загрязнителями атмосферного воздуха являются фабрики окускования, агломерации и окомкования, суммарный выброс которых составляет более 90 % от общего. Особое внимание уделяется местам выделения пыли при перегрузке и погрузке сырья. Значительные результаты по снижению выбросов пыли в атмосферу достигаются за счет выполнения мероприятий по санитарно-гигиенической рекультивации пылящих площадей хвостохранилища, складированию хвостов под воду (или в отработанное пространство шахты) и орошению пылящих поверхностей из технологических пульповодов, гидروطлеподавлению забоев и автодорог в карьере.

Третье направление - строительство прудов для очистки вод и снижения концентрации загрязняющих веществ до нормативно очищенного качества в сбрасываемой воде.

Четвёртое направление – сокращение забора свежей воды водных объектов региона. Идеальным вариантом является полностью замкнутый цикл водопотребления с оборотной и последовательно используемой водой; минимизация естественных потерь воды, в том числе испарения и просачивания в грунт (на сегодняшний день доля оборотного водоснабжения составляет более 98 %). Также регулярно проводится гидрогеологический контроль с целью предотвращения истощения эксплуатационных запасов подземных вод.

Пятое направление - использование более экологически чистых взрывчатых веществ также сокращает удельные выбросы в атмосферу (на 1 м³ взорванной массы), кроме того, плохая растворимость взрывчатых веществ позволяет устранить попадание нитритов азота в водные объекты.

Шестое направление - регулярное осуществление работ по регулировке двигателей всего горнотранспортного оборудования и замеры дымности и токсичности автотранспорта с целью снижения расхода топлива и уменьшения токсичности отработанных газов.

Седьмое направление – проведение производственного экологического контроля специально созданными на предприятии аналитическими лабораториями, аттестованными и аккредитованными на техническую компетентность и зарегистрированным в Государственном реестре.

Контроль состояния атмосферы осуществляется на 5 уровнях: воздух рабочих мест, выбросы от организованных источников, атмосфера промплощадки, граница санитарно-защитной зоны предприятия, атмосфера административного района (области), где расположено предприятие.

Производится мониторинг не только воздушной среды, но и гидробиологической, ихтиологической, орнитологической - по содержанию тяжелых металлов в воде, илах, в планктоне, в бентосе, в рыбе и птицах. Особенно это важно в районах с близким расположением к промышленной территории заповедных участков, в целях получения информации по влиянию производственных и технологических процессов на экосистемы заповедников.

Восьмое направление – выполнение работ по содержанию территории предприятия в соответствии с санитарными нормами и озеленению усилиями структурных подразделений предприятия.

Как видно основные действия направлены на компенсацию прямых факторов вредного воздействия на окружающую среду и слабо учитывают косвенные факторы. Пренебрежение косвенными факторами не позволяет в полной мере реализовать потенциал эффективности не только экологический, но и экономический.

Лидерство в минимизации издержек производства означает, что предприятие добивается самых низких издержек производства и реализации продукции. В результате этого возможно завоевание большей доли рынка за счет более низких цен. Для реализации такой стратегии необходима хорошая организация производства и снабжения, хорошая технология и инженерно-конструкторская база, а также хорошая система распределения продукции. Чтобы добиваться наименьших издержек, необходимо координировать все то, что связано с себестоимостью продукции; в данном случае не очень велика роль маркетинга. Что касается экологических аспектов, то традиционно считается, что улучшение экологических характеристик продукции и всей деятельности предприятия сопряжено с повышенными издержками. Но такой подход к затратам на охрану окружающей среды связан с тем, что до 80-х гг. в наиболее развитых странах, а в России на многих предприятиях и по сей день, преобладают так называемые технологии конца трубы (различного рода фильтры, очистные сооружения, системы, не затрагивающие основной производственный процесс, а нацеленные на удаление и ликвидацию образовавшегося загрязнения). Для минимизации издержек необходимо внедрение инновационных технологий производства, предотвращающих загрязнение окружающей среды. Таким образом, с точки зрения производительности ресурсов защита окружающей среды и конкурентоспособность неразделимы.

Говоря о взаимосвязи воздействия предприятия на окружающую среду и конкурентоспособности, следует вспомнить М. Портера, который говорит, что загрязнение окружающей среды является формой экономического расточительства, когда отходы производства, вредные вещества и те или иные формы энергии попадают в окружающую среду в виде загрязнения или расточительного использования ресурсов. Кроме того, в результате таких выбросов предприятия несут дополнительные издержки на устранение их последствий (например, вывоз «пустой» породы в отвалы или переработка отходов производства). Эти расходы сказываются на цене продукции, ничего не добавляя к ее потребительской ценности [6].

Неэффективность использования ресурсов на предприятии проявляется в форме неполного использования сырья и недостаточной действенности методов управления процессами, результатом которых являются потери. Ресурсы расходуются неэффективно и в тех случаях, когда выбрасываются продукты, содержащие материалы, пригодные для использования, и когда потребители платят – прямо или косвенно – за утилизацию продуктов.

В мерах по защите окружающей среды эти системные издержки по традиции не учитывались. Напротив, главное внимание уделялось контролю загрязнения на основе современной идентификации, переработки и утилизации отходов или выбросов, что связано со значительными расходами. В последние годы формируется концепция предотвращения загрязнения с использованием таких подходов, как замена материалов и процессы с замкнутым циклом.

Одним из перспективных направлений развития экологической эффективности предприятия может стать эколого-экономическое управление материально-техническим снабжением. Совершенствующаяся из года в год эффективность транспортного соединения разрешает сегодня обеспечивать сырьем и материалами любое предприятие. Широкий выбор поставщиков должен использовать не только критерии качества, затраты и сроки, но и экологическую приемлемость производства и качества. Так называемый аудит поставщиков, при котором заказчик проверяет выполнение экологических требований, а также стандартизированного перечня экологических и качественных характеристик продукции, может содействовать реализации системы снабжения, ориентированной на охрану окружающей среды. От поставщика можно ожидать, по меньшей мере, предоставления компетентной информации о составе и возможном побочном действии сырья и оборудования.

Снабжение выступает, таким образом, функцией предпринимательской деятельности, наиболее связанной с функцией окружающей среды как поставщика ресурсов. Экологическая ориентация сферы снабжения проявляется в предоставлении экологически приемлемых факторов производства, используемых предприятием для осуществления своих целей. Общие задачи экологически эффективного снабжения можно представить в виде следующей схемы (рис. 1):



Рис. 1. Задачи экологически эффективного снабжения
Составлено автором в результате исследования

Прежде всего необходимо определить потребности предприятий в материалах, сырье и оборудовании по их виду, количеству и качеству. Эта потребность зависит от существующих производственной и бытовой программ. Затем с помощью исследования рынка снабжения производится обзор рыночной ситуации (например, условий договоров: цены, условия оплаты и поставок, качество, состав и комплектация). Далее выбирается и проверяется необходимое сырье или оборудование, определяется наилучшее их предложение с последующим заказом. Проверка качественных характеристик осуществляется на каждом этапе.

Для эффективного природопользования снабжение имеет особенно большое значение, так как экологически оптимальное снабжение позволяет минимизировать нагрузку на экологию с момента ее первоначального возникновения. Так, например, за счет применения на котельной комбината мазута с более низким содержанием серы уменьшается выброс диоксида серы в атмосферу.

Другим перспективным направлением развития природоохранной деятельности должны стать действия в сфере производства, которые частично или полностью устранят нагрузку на окружающую среду, возникающую в производственном процессе. Это может быть реализовано, с одной стороны, посредством оптимизации уже существующего способа производства или, с другой стороны посредством выбора нового, ориентированного на экологию производства.

Применение определенного способа производства является предметом выбора экологически приемлемого типа производства, подходящего для возможностей и условий конкретного предприятия. Улучшение экологичности в этом случае происходит вследствие уменьшения объема выбросов или за счет повышения экономичности использования ресурсов. Посредством перехода от технологий, сокращающих вредное воздействие уже имеющегося загрязнения, к интегрированным в производство природоохранным технологиям можно уже заблаговременно предупреждать возникновение отрицательного воздействия на окружающую среду. Значительный вклад в снижение нагрузки на окружающую среду может вносить учет аспектов рециклирования (например, возвращение в производство отработанной или не нашедший спроса продукции).

Если исходить из направленности предприятия на «экологичное производство», можно рекомендовать использование следующих инструментов:

1. Повышение уровня экологической культуры предприятия. Экологическая культура предприятия включает в себя всю совокупность экологических ценностей, норм, привычек поведения, адаптированных и интегрированных в ходе развития предприятия. Она действует в качестве мотиватора поведения. Особое значение принадлежит отношению сотрудников к экологической проблематике, так как при принятии стратегических решений часто имеется обширное поле действий для учета экологических аспектов, использование которых зависит от системы ценностей носителя решений. Посредством экологически осознанного поведения персонала достигается постоянное улучшение производственной культуры, придающей большую скорость становлению экологически безопасному производству.

2. Использование современной измерительной и регулирующей техники способствует осуществлению бесперебойной и вместе с тем малоотходной деятельности предприятия. Немаловажным моментом в процессе природопользования на горнодобывающих предприятиях является обеспечение достоверности учета состояния и движения запасов полезных ископаемых, ведение горных работ в соответствии с нормативными соотношениями потерь и засорения руд при добыче. Детализация методов определения и учета потерь должна быть предусмотрена в соответствующей инструкции, согласованной с государственными органами. Попутно извлекаемые породы должны складироваться в отвалы с максимально возможным разделением по физико-техническим характеристикам. Максимально возможное количество пустых пород должно использоваться для дополнительных нужд предприятия (подсыпка дорог, строительные нужды и пр.).

3. Организация производственной программы также является мощным инструментом экологической ориентации сферы производства природопользователя. Так как вид производимой продукции определяет ход производства, то уже при формировании ассортимента продукции необходимо учитывать воздействие на окружающую среду, возникающее при её производстве. Также предполагается целесообразным в рамках производственной программы разработать специальные мероприятия организационного характера по регулированию выбросов в период неблагоприятных метеоусловий - НМУ (препятствующие рассеиванию вредных веществ в атмосфере). Для получения предупреждений о наступлении НМУ следует расширять наблюдательную сеть за состоянием атмосферы по основному оценочному параметру – концентрации выбрасываемых веществ в атмосфере.

4. Определение объема производства играет особую роль. С одной стороны, вследствие интенсивного расширения горнодобывающего комплекса существует опасность перейти границы допустимых выбросов. При постоянстве прочих производственных условий их объем должен или сокращаться или временно оставаться неизменным. С другой стороны, учитывая высокую стоимость реализации масштабных природоохранных проектов, следует констатировать, что их реализация (а особенно получение экономического эффекта) возможна только при достаточном объеме производства продукции, то есть получении прибыли. Таким образом, категорически недопустимо уменьшение ниже критического уровня производства, а тем более его полное прекращение.

5. Создание системы утилизации отходов. Эффективным началом формирования системы утилизации отходов является создание необходимых структур, предотвращающих их потенциальное возникновение. Возникшие остаточные материалы производственной деятельности после соответствующей обработки могут найти свое применение в качестве нового сырья. Схема движения продукции и отходов представлена на рис. 2.

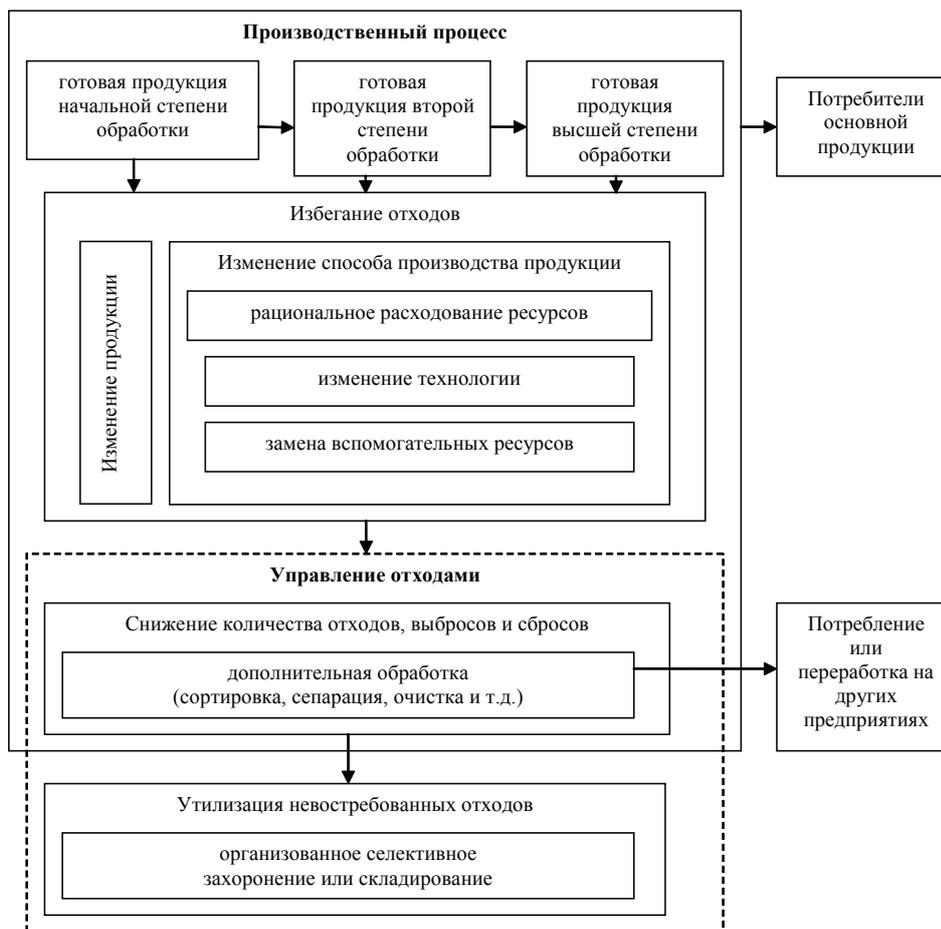


Рис. 2. Схема движения продуктов и управления производственными отходами
Составлено автором в результате исследования

Степень использования побочных продуктов (отходов) может быть различной: от нескольких процентов до половины, в зависимости от наличия определенных технологий, развития инфраструктуры и транспортных коммуникаций.

Эффективное управление утилизацией отходов максимально обеспечивает снижение отрицательного воздействия на экологию в процессе обращения с отработанными материалами, возникшими в ходе производственного процесса. Особенно, если это касается горных предприятий.

Вторичное использование отходов является во многих развитых странах правовой обязанностью в случаях, когда таковая обязанность допустима с экономической точки зрения. Реализация целостного хозяйственного подхода предполагает логистическую концепцию сортировки, высокую норму утилизации отходов, а также приемлемое качество и чистоту собранных отходов. Для специальных отходов, требующих особой эксплуатации, необходимо документальное подтверждение и разрешение на перевозку. Документально фиксируются поставщики, перевозчики, приемщики и т.д.

Стратегии большинства предприятий ориентированы на изменение собственного поведения, поскольку это тот фактор, который аппарат управления может контролировать. Таким образом, через создание экологически направленного природопользования предприятие может решать сразу экономические и экологические проблемы и идти по пути устойчивого развития. Все стадии процесса экономически эффективного природопользования можно изобразить схемой (рис. 3).

Подводя итог к вышеизложенному, можно сформулировать основные положения экономически эффективного природопользования.

1. Идентификация и обеспечение соблюдения требований федерального, регионального и местного законодательства, международных соглашений, регламентирующих деятельность организации в области охраны окружающей среды.

2. Снижение негативного воздействия на окружающую среду за счёт повышения надёжности технологического оборудования, обеспечения его безопасности и безаварийной работы, а также предупреждение экологических ситуаций, которые могут повлечь финансовые потери в виде штрафов, компенсационных выплат, затрат на ликвидацию последствий.

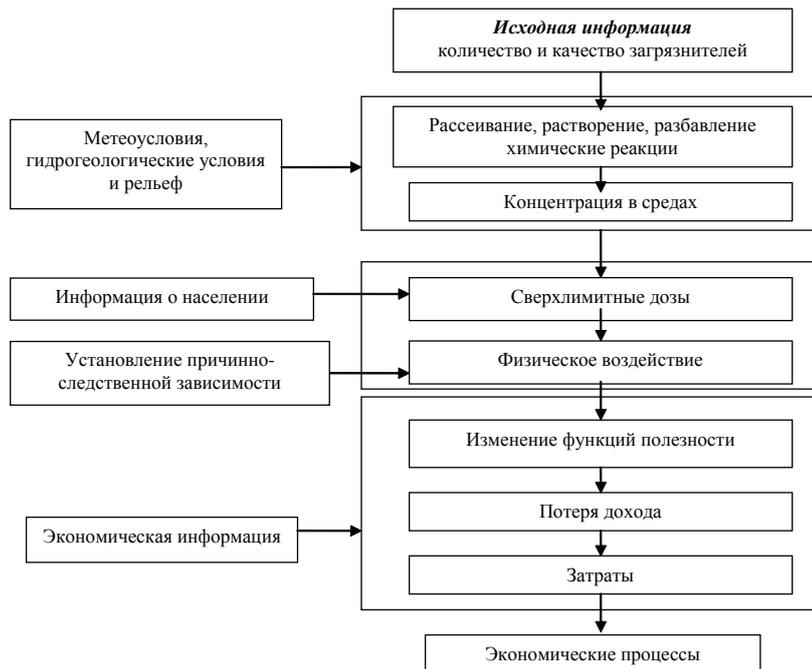


Рис. 3. Процесс экономической эффективности природопользования горнодобывающего комплекса
Составлено автором в результате исследования

3. Внедрение передовых технологий с целью повышения уровня полезного использования сырьевых ресурсов и обеспечения экологичности продукции и процессов.
4. Принятие и реализация любых управленческо-производственных решений с обязательным учетом влияния на окружающую природную среду намечаемой деятельности, производимой продукции и оказываемых услуг.
5. Развитие результативной системы экологического контроля состояния окружающей среды и промышленных объектов.
6. Удовлетворение экономических интересов персонала с задачами окружающей среды.
7. Открытость, экологическая прозрачность и готовность к сотрудничеству со всеми заинтересованными сторонами, а также расширению научного сотрудничества в области создания экологически эффективных и экономически выгодных технологий и оборудования.
8. Оценка эффективности экологического управления с помощью аудита и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет за 2010 год ОАО «Комбинат КМАруда».
2. Годовой отчет за 2010 год ОАО «Лебединский ГОК».
3. Годовой отчет за 2010 год ОАО «Стойленский ГОК».
4. Охрана окружающей среды белгородской области в 2010 году Стат. Сб / Белгородстат. 2011. С. 154.
5. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и экологический менеджмент. СПб.: Изд-во С. Петерб. ун-та, 1999. 488 с.
6. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие. М.: Издательский дом «Вильямс», 1996. 105 с.

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

АКСЕНОВ В.В.,

аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: vasiliyaksenov@gmail.com;

БЖУКОВ А.А.,

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

БОДНАР А.Ю.,

аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: Drew86@yandex.ru

В статье анализируются особенности финансовой стратегии компаний в сфере услуг: финансовая и клиентская составляющая, включающая рост стоимости материальных и увеличение доли нематериальных активов. Финансовая стратегия сервисной компании для обеспечения конкурентоспособности может быть ориентирована на максимизацию стоимости бизнеса, снижение средневзвешенной стоимости используемого капитала и т. д. Определение цели во многом зависит от позиции собственников компании, менеджмента и текущего экономического положения, в котором находится компания сферы услуг.

Ключевые слова: финансовая стратегия; компании сферы услуг; нематериальные активы; конкурентоспособность.

The article analyzes some features of a financial strategy of service companies such as financial and client components, including rise in value of material resources and increase in share of intangible assets. Financial strategy of a service company for maintenance of competitiveness can be focused on maximization of cost of business, decrease the average cost of employed capital and etc. In many respects, the goal's determination in financial strategy of a service company depends on a position of proprietors of a company, its management and current economic situation where a service company is operated.

Keywords: financial strategy; service companies; intangible assets; competitiveness.

Коды классификатора JEL: G21, L80, M52.

Современные условия хозяйствования компаний сферы услуг отличаются существенной неопределенностью в выборе наиболее рациональных направлений развития, значительным воздействием на параметры предприятия факторов внешней среды. Данное обстоятельство приводит к резкому возрастанию роли и значения долгосрочных программ развития компаний сферы услуг, которые обеспечивают их конкурентоспособность.

Формирование стратегически ориентированных на обеспечение конкурентоспособности компаний сфер услуг необходимо для того, чтобы снизить риски деятельности, обеспечить прогнозирование перспектив, оценить внутренний потенциал и ресурсные возможности, скоординировать действия всех подсистем управления для достижения этой цели.

Уровень конкурентоспособности определяется на основе оценки совокупности конкурентных преимуществ, которыми обладает компания. Формирование и развитие конкурентных преимуществ возможны на различных этапах цепочки создания ценности: материально-техническое обеспечение, производство, маркетинг и сбыт, управление персоналом, финансы.

Для эффективного управления элементами таких цепей необходима разработка соответствующей политики и стратегии для каждого элемента, согласованных с политикой и стратегией других элементов цепи, развивающих их конкурентные преимущества. Такой процесс требует соответствующего ресурсного обеспечения и предполагает формирование финансовой политики, адекватной стратегии развития конкурентных преимуществ.

Управление финансовыми отношениями как объектом финансового управления осуществляется на основе следующих элементов финансового механизма: финансовых инструментов, финансовых рычагов и стимулов, финансовых методов. Операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками. Финансовые рычаги и стимулы представляют собой набор финансовых категорий, посредством которых управляющая система воздействует на хозяйственную деятельность и достигает стратегических целей. К ним относятся: прибыль, доход, санкции, поощрения, дивиденды, проценты, налоги, амортизация.

Финансовая составляющая описывает материальные результаты реализации стратегии при помощи традиционных показателей: стоимость для акционеров, прибыльность, рост доходов и удельные издержки. Эти показатели являются отсроченными индикаторами, свидетельствующими об успехе стратегии компании. Клиентская составляющая определяет предложение потребительской ценности для целевых клиентов. Потребительское предложение – это условие, при котором нематериальные активы создают стоимость.

Финансовая и клиентская составляющие описывают желаемые результаты стратегии. Эти составляющие имеют множество отсроченных индикаторов. Составляющая внутренних процессов, или внутренняя составляющая, определяет несколько важнейших процессов, которые имеют решающее значение в реализации стратегии. Например, если фирма может увеличить инвестиции в разработку и продвижение на рынок новых продуктов и технологию их производства таким образом, что в результате клиенты получают высокотехнологичный новый продукт, то сетевая структура способна предоставить клиентам аналогичное предложение потребительской ценности, развивая новые продукты, используя преимущества сети, партнерства.

Стратегия формирования целевого рынка должна быть направлена на оптимальное использование возможностей компании и предотвращение ошибочных действий, которые могут привести к снижению эффективности деятельности. Перемены внутренних и внешних факторов маркетинговой среды определяют параметры изменений элементов стратегии, вносят коррективы в стратегию и тактику поведения корпорации на рынке.

Моделируя финансовые стратегии и рыночный механизм, познавая рыночный организационный эффект, компании должны воспринимать рынок как пространство синергетики, в котором нет конкретного субъекта рыночного решения, нет ощущаемой материальной опоры, на которой такое решение могло бы базироваться, нет доступного банка информации, из которого стратегический менеджмент мог получать информацию о рисках.

Управляющая система обеспечивает организацию производительного процесса внутри предприятия и отношений предприятия с другими хозяйственными агентами, а также восприятие внешней среды и целенаправленное на нее воздействие. Результатом деятельности управляющей системы являются хозяйственные решения и действия, информация, заключения, определяющие поведение производящей системы корпорации.

Финансовую стратегию нельзя отделять и рассматривать в отрыве от корпоративной стратегии компании в целом. Вообще, в иерархии теории стратегического менеджмента выделяют корпоративную стратегию, бизнес-стратегию, функциональные стратегии и продуктовые стратегии.

Финансовая стратегия, по мнению специалистов, относится к функциональному типу, наряду с маркетинговой, стратегией HR и т. д. [5].

Финансовая стратегия определяет, какие источники финансирования будут использоваться компанией для своего развития. Отметим, что в этом случае речь идет как о собственных средствах (амортизация, нераспределенная прибыль, выпуск акций, так и заемных (банковские кредиты, облигационные займы, кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками). Финансовая стратегия компании помогает определиться с рядом жизненно важных параметров и ограничений, а именно:

- ❖ какие задачи должны быть решены для достижения поставленных стратегических целей (например, обеспечение финансирования крупного проекта, выход компании на новые рынки сбыта и т. д.);
- ❖ какие объемы финансирования понадобятся;
- ❖ сроки, в которые необходимо будет финансирование;
- ❖ существующие ограничения.

Как обращает внимание профессор В.Г. Белолипецкий, ограничения могут быть самыми разными, и зависят эти ограничения от того, как сформулирована общекорпоративная стратегия компании. Например, это может быть запрет на выпуск акций, который приведет к размытию долей основных акционеров, или же жесткие требования по показателю долга к EBITDA [1].

Именно финансовая стратегия компании сферы услуг определяет все перечисленные выше ограничения. Подобные ориентиры применяются компаниями сферы услуг при построении прогнозных финансовых моделей.

Первый шаг на пути к созданию финансовой стратегии – это диагностика ситуации как внутри компании, так и рыночного окружения. Как правило, все сводится к проведению SWOT-анализа, включающего выделение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Для обеспечения конкурентного позиционирования на рынке компаниям сферы услуг необходимо оценить и существующую конкурентную среду – провести тот же SWOT-анализ, но применительно к главным игрокам на локальном рынке услуг.

Для проведения финансового SWOT-анализа необходимо дать комплексную оценку финансовому положению фирмы и ее ближайших конкурентов, при этом, перечень вопросов может быть следующим:

- ◆ насколько эффективнее компания управляет оборотным капиталом относительно конкурентов (оборачиваемость в днях);
- ◆ какой оставшийся неиспользованный лимит банковской задолженности существует у фирмы;
- ◆ каково соотношение долга к EBITDA у компании;
- ◆ насколько велика кредитная нагрузка у конкурентов компании;
- ◆ какова стоимость капитала корпорации (в процентах годовых);
- ◆ как конкуренты финансируют свой бизнес (привлекают займы или пользуются только собственными средствами);
- ◆ какая динамика чистого операционного денежного потока у компании.

Это далеко не полный перечень, который можно продолжить, если уточнить цели стратегии развития. Полученные ответы для оценки ситуации необходимо собрать в классической матрице SWOT-анализа. И после этого, когда получено четкое представление о сильных и слабых финансовых аспектах деятельности компании, можно приступать к разработке стратегии.

Этап постановки цели предполагает формулирование видения, определяющего долгосрочный взгляд на будущее компании, миссии – роли организации во внешней среде и самое главное – корпоративных целей стратегического и финансового характера, например, на пять лет. При этом формулировка стратегии должна быть предельно прозрачной и конкретной.

Для растущих компаний сферы услуг финансовая стратегия заключается в обеспечении финансовыми средствами путем эффективного управления долговым портфелем и оборотным капиталом в размере, адекватном росту компании, с целью максимизации дохода на средний используемый капитал (*Return on Average Capital Employed, ROACE*).

Финансовые стратегии компаний сферы услуг, действующих на рынках, достигших стадии насыщения, состоят в обеспечении устойчивого роста чистых активов в расчете на одну акцию, где размер чистых активов определяется как стоимость будущих денежных потоков от реализуемых проектов.

Главная идея финансовой стратегии конкретной компании может быть ориентирована на максимизацию стоимости бизнеса, снижение средневзвешенной стоимости используемого капитала и т. д. Определение цели во многом зависит от позиции собственников компании, менеджмента и ситуации, в которой находится компания. Некоторые компании на посткризисном рынке ставят перед собой цель сохранить достигнутый объем выручки, а другие стремятся увеличить долю рынка или обеспечить рост стоимости компании.

Цель финансовой стратегии – получение добавочной экономической стоимости для всех заинтересованных в деятельности компании лиц, что достигается увеличением конкурентных преимуществ для обеспечения приемлемого (с учетом риска) дохода для ключевых заинтересованных лиц. Наиболее логичным способом при таком подходе является определение критериев, позволяющих измерить изменение стоимости компании (получение добавочной экономической стоимости).

Для формирования финансовой стратегии компаниям сферы услуг целесообразно использовать модель SVA А. Раппапорта, который выделил семь факторов создания стоимости: рост продаж; маржа операционной прибыли; агрегированная эффективная ставка по налогам; изменения в инвестициях в долгосрочные активы; инвестиции в оборотный капитал (*working capital*); период времени, в течение которого предполагается наличие конкурентного преимущества; стоимость капитала [6].

Таким образом, финансовая стратегия становится частью общей стратегии развития компании на рынке услуг вместе со стратегиями в области управления персоналом, маркетинговой стратегией, производственной и т. п.

Еще один важный момент первого этапа – это ограничение «пространства» для достижения цели. При формировании конкурентоспособной стратегии развития важно четко определить границы, в рамках которых будет происходить поиск потенциальных возможностей для реализации финансовой стратегии. Эти границы устанавливаются исходя из видения собственниками будущего своего бизнеса. Например, в отношении финансовой стратегии такими рубежами могут быть запрет на привлечение стратегического инвестора или же использование кредиторской задолженности в качестве инструмента финансирования оборотных средств.

При формулировании финансовой стратегии необходимо постоянно держать в фокусе внимания три следующих фактора, обеспечивающих конкурентоспособность:

- доходность – какие финансовые выгоды получают собственники компании от реализации стратегии (рентабельность чистой прибыли, рентабельность активов, валовая маржа, EBITDA маржа);
- риски – какие финансовые риски берет на себя компания, какие последствия реализации рисков возможны, если стратегия не будет успешно реализована на рынке;
- сопротивление внешней среды – насколько внешняя среда будет поддерживать избранную финансовую стратегию (разместит ли компания акции, если решит увеличить уставный капитал; получит ли компания у поставщиков и подрядчиков нужной продолжительности отсрочку платежа и т. д.).

Следующим шагом в системе мер реализации финансовой стратегии, направленной на обеспечение конкурентоспособности, становится подготовка планов конкретных действий и бизнес-модели.

План действий подразумевает описание того, какое финансирование и в какие сроки будет привлекаться. Он также должен содержать ответы на следующие вопросы:

- ◆ что нужно сделать, например, чтобы успешно провести IPO;
- ◆ какие действия компании помогут добиться от банков более выгодных условий по кредитам;
- ◆ как можно высвободить часть средств, обездвиженных в запасах или дебиторской задолженности и т.д.

Бизнес-модель развития компании можно определить как долгосрочный план движения денежных средств, учитывающий все запланированные действия. В ряде случаев в дополнение к этому может быть оправданным формирование прогноза прибылей и убытков, а также изменения активов и пассивов компании с разбивкой по годам.

У финансовой стратегии несколько горизонтов планирования. Долгосрочная финансовая стратегия разрабатывается на три года. Планировать на больший срок не позволяет неопределенная экономическая ситуация. Оперативная финансовая стратегия на год составляется на основе соответствующего блока трехлетнего финансового плана.

В нее должны быть включены следующие составляющие:

- поквартальный план обслуживания долга;
- план и программа реструктуризации на год;
- планирование поквартального денежного потока;
- поквартальный план заимствований с разбивкой по валюте и типам инструментов.

Показатели оперативной финансовой стратегии отражаются в годовом бюджете компании. Операционные планы на один квартал (с разбивкой по месяцам) нужны в основном для оперативного управления денежными потоками. Операционные планы могут ответить на вопросы о том, в какой момент нужно взять кредит, когда его погасить и в каком случае провести сделку с предоплатой.

Одна из главных проблем разработки жизнеспособной стратегии в том, что утверждают ее собственники, а готовит менеджмент. Поэтому с самого начала нужно привлекать к работе по выработке стратегии собственников.

Так как стратегия проектируется, чаще всего, на пять лет вперед, на этот же срок строится финансовая модель, которая позволяет прогнозировать финансовые результаты предприятия при изменении тех или иных предпосылок. Эту финансовую модель превратить из черного ящика, понятного только финансовым аналитикам, в инструмент, который понимают собственники.

Формирование финансовой стратегии всегда сталкивается с неопределенностью будущего, поэтому при ее разработке необходимо учитывать, что досконально исполненной не может быть любая стратегия. Поэтому любая стратегия на несколько лет вперед должна иметь несколько сценариев развития внешней среды. При этом важно встроить финансовую стратегию в общую корпоративную стратегию развития, установить четкие взаимозависимости между факторами внешней и внутренней среды и финансовым результатом, а также предусмотреть как минимум три сценария развития: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный.

В самом узком понимании финансовая стратегия – это план мобилизации и расходования денежных средств компании. В более широком – базовая функциональная стратегия, определяющая долгосрочные цели финансовой деятельности компании и способы их достижения.

Финансовая стратегия определяет долгосрочные цели деятельности компании, которым подчиняются обще-корпоративные стратегии, направленные на максимизацию прибыли и повышение стоимости бизнеса. Стратегия должна обеспечивать эффективное использование финансовых ресурсов и выявление наиболее эффективных направлений их инвестирования.

Финансовая стратегия должна соответствовать экономическому состоянию и финансовым возможностям бизнеса, разрабатываться с учетом риска неплатежей, инфляции. Сформировать финансовую стратегию невозможно без общей стратегии развития компании, которая всегда задается собственниками или учредителями бизнеса. Они озвучивают пожелания по доле рынка, уровню рентабельности, географическому распределению бизнеса, на их основе формируется финансовая стратегия.

Финансовая стратегия компаний сферы услуг должна включать управление следующими активами: основным и оборотным капиталом, амортизационной политикой, кредиторской и дебиторской задолженностью, текущими издержками и прибылью, дивидендной политикой, инвестиционной политикой и стоимостью бизнеса.

Незаменимые элементы стратегии – денежный поток, за счет которого финансируется бизнес, учет и отчетность. В первом случае это формирование в необходимых объемах и структуре финансовых ресурсов, адекватных поставленным задачам и позволяющих достичь стратегических целей с максимальной результативностью. Что касается инвестиционной составляющей, то здесь главное – оптимально перераспределить денежные ресурсы по отдельным направлениям и формам инвестирования. Для обоснования и подробной структуризации элементов финансовой стратегии необходимо обобщить и выделить взаимосвязь между финансовой политикой и финансовой стратегией, дать определение отдельным ее элементам.

Приоритеты развития и цели финансовой стратегии для каждого элемента цепочки создания ценности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Приоритеты развития компании и цели финансовой стратегии

Элемент	Приоритет развития	Конкурентное преимущество	Цель
Материально-техническое обеспечение	Своевременное обеспечение предприятия материальными ресурсами соответствующего качества, минимизация затрат на размещение заказа	Качество материальных запасов, эксклюзивный доступ к материальным ресурсам, высокое качество работы поставщиков, доступ к более дешевому сырью	Обеспечение потребности в капитале для формирования производственных запасов, установление рациональных финансовых отношений с поставщиками
Производство	Обеспечение бесперебойного процесса производства продукции, минимизация производственных затрат, обеспечение качества выпускаемой продукции	Высокий технический уровень производства, качество выпускаемой продукции, рациональная организация производства, возможность переключиться на выпуск другой продукции, более низкие затраты на производство продукции по сравнению с конкурентами	Обеспечение финансовыми ресурсами бесперебойного процесса производства продукции, финансовое обеспечение прироста объемов выпуска продукции и расширения ассортимента продукции
Маркетинг и сбыт	Обеспечение заданных объемов продаж, повышение уровня лояльности покупателей, выход на новые рынки сбыта	Привлекательность продукции (услуг) компании для ее клиентов, эксклюзивность товаров компании, эффективная система стимулирования сбыта и послепродажного обслуживания, низкие затраты на продвижение продукции	Обеспечение заданных объемов/рост доходов и прибыли, обеспечение стабильности денежных поступлений, рост рентабельности продаж
НИОКР	Увеличение количества изобретений, патентов, ноу-хау, обеспечивающих инновации и их коммерциализация	Доступ к прогрессивным технологиям, возможность применения имеющихся нематериальных активов для выпуска продуктов-аналогов или других видов продукции	Обеспечение потребности в капитале для финансирования НИОКР
Кадры	Обеспечение предприятия квалифицированными кадрами определенных профессий	Повышение мотивации труда, повышение уровня квалификации кадров, более низкие затраты на оплату труда	Обеспечение потребности в денежных ресурсах для оплаты труда, подготовки и повышения квалификации
Финансы	Обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами текущей и инвестиционной деятельности предприятия	Высокий уровень самофинансирования предприятия, доступ к внешним источникам финансирования, высокий уровень кредитоспособности предприятия	Рост рыночной стоимости, эффективное использование финансовых ресурсов, снижение затрат на привлечение капитала

К ключевым элементам стратегии также относится и создание финансовой структуры компании, адекватной поставленным долгосрочным целям. В круг стратегических задач входят: обеспечение высокого уровня квалификации сотрудников финансового отдела, внедрение и эффективное использование ERP-систем, применение методов, позволяющих моделировать альтернативные сценарии развития и прогнозировать их финансовые результаты.

В процессе работы над финансовой стратегией необходимо оценить ликвидность бизнеса в целом, провести оптимизацию заимствований, предусмотреть несколько сценариев развития событий, провести анализ всех рисков, присущих отрасли и компании в частности. Финансовая стратегия должна быть направлена не только на снижение рисков, но и на рост доходности на средства, вложенные акционерами. В условиях кризиса некоторые компании закладывали в финансовую стратегию возможность диверсификации бизнеса, поскольку падение одного сегмента рынка и связанные с этим риски могут компенсироваться ростом другого.

Анализ деятельности компании позволяет выявить узкие места и существующие резервы – финансовый, производственные и человеческие, определить факторы снижения себестоимости, эффективность использования основных производственных фондов. Зная возможности своей компании, проще строить планы на отдаленное будущее, разрабатывать стратегию.

После того как финансовая стратегия компании определена, встает вопрос об ее эффективности и контроле достижения стратегических целей. Суть самого простого способа, позволяющего определить, насколько успешна стратегия компании, сводится к сопоставлению темпов роста выручки компании с темпами роста отрасли. Очень большой разрыв – например, рынок и конкуренты растут гораздо быстрее, – позволяет сделать вывод о том, что у компании серьезные внутренние проблемы.

Существует понятие оптимальных темпов роста, которые увязаны с величиной активов, выручки, рентабельностью, EBITDA и чистой прибылью. Сравнение сразу трех критериев – темпов роста отрасли, реальных и оптимальных темпов роста выручки компании – позволяет судить о том, насколько финансовая стратегия соответствует задачам обеспечения конкурентоспособного развития компании.

Финансовая стратегия конкретизирует цели финансовой деятельности, пути их достижения посредством выбора конкретных методов, средств, организационных механизмов и инструментов эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Для систематизации финансовых стратегий можно применить общую классификацию стратегий развития, представленную О. Виханским [3].

Однако это не позволяет выделить отличительные особенности финансового управления компаний сферы услуг, поэтому следует дополнить данную классификацию признаками, которые отражают принципы, достижимость цели, инструменты формирования финансовой стратегии и элементы, на которые они направлены. Для этого выделим указанные классификационные признаки в части элементов и принципов управления.

Например, И. Бланк выделяет финансовые стратегии в зависимости от этапа жизненного цикла компаний сферы услуг: ускоренного роста, ограниченного роста, сокращения [2].

Г. Клейнер предлагает классифицировать финансовые стратегии в зависимости от структуры источников финансирования деятельности фирмы [4].

В дополнение к указанным признакам классификации финансовых стратегий можно выделить следующие: цель, достигаемая финансовой стратегией, инструменты реализации финансовой стратегии, функции финансового менеджмента, уровень принимаемых стратегических решений.

В зависимости от инструмента реализации выделим стратегии диверсификации, концентрации и интеграции финансовой деятельности фирмы.

Стратегия диверсификации предполагает диверсификацию операционной и финансовой деятельности компании сферы услуг, что позволяет существенно снизить уровень предпринимательских и финансовых рисков.

Стратегия концентрации предполагает концентрацию операционной и финансовой деятельности компаний сферы услуг в одной отрасли. Данная стратегия связана с более высоким уровнем финансовых рисков, поэтому применима на первых стадиях жизненного цикла компании.

Стратегия интеграции предполагает объединение компаниями сферы услуг своих ресурсов, в том числе финансовых, технологий, факторов производства, сбытовых сетей, долей рынка и других ценностей для достижения общих целей и удовлетворения своих интересов на период действия этих целей. Одной из важных целей объединения является получение синергетического эффекта от интеграции ценностей экономических объектов.

Реализация стратегии ускоренного роста потенциала компании ведет к существенному повышению значений критериев достижения целей над уровнем предыдущего года и предполагает интенсификацию усилий предприятия по завоеванию рынка и расширению своих потенциальных возможностей. Данная стратегия применяется компаниями в развивающихся отраслях сферы услуг, отличающихся инновационными технологиями, а также компаниями, ориентирующимися на расширение диверсификации деятельности. Финансовая стратегия в этом случае носит наиболее сложный характер за счет необходимости обеспечения высоких темпов развития финансовой деятельности, ее диверсификации по различным формам, регионам и т.п.

Стратегия ограниченного роста потенциала компании предполагает сосредоточение и поддержку существующих направлений бизнеса. Для нее характерно установление целей «от достигнутого». Соответственно финансовая стратегия такой компании направлена в первую очередь на эффективное обеспечение воспроизводственных процессов и прироста активов, приводящих к ограниченному росту объемов производства и реализации услуг.

При выборе стратегии сокращения уровень преследуемых целей устанавливается ниже достигнутого в прошлом. Эта стратегия основана на принципе «отсечение лишнего», предусматривающем сокращение объема и ассортимента выпускаемой продукции, уход с отдельных сегментов рынка. Финансовая стратегия призвана обеспечить эффективное дезинвестирование и высокую маневренность использования высвобождаемого капитала в целях обеспечения дальнейшей финансовой стабилизации фирмы.

В зависимости от уровня принимаемых стратегических решений можно выделить следующие стратегии:

- ✓ корпоративные финансовые стратегии обеспечивают формирование общего направления финансового развития фирмы или интегрированной (корпоративной) экономической системы в целом и обоснование решений о финансовом обеспечении бизнес-портфеля хозяйствующего субъекта. Основной целью корпоративной стратегии является выбор тех ориентиров и элементов системы, в которые следует перенаправить финансовые ресурсы и которые позволят получить необходимый уровень эффективности, устойчивости и конкурентоспособности компании;
- ✓ конкурентные финансовые стратегии разрабатываются конкретными подразделениями компании, при этом, их целью является обеспечение эффективного финансирования бизнес-планов развития отдельных процессов, направлений, подразделений, оказывающих услуги;
- ✓ функциональные финансовые стратегии разрабатываются и реализуются в интересах отдельных служб предприятия. Каждая функциональная структура (производство, маркетинг, финансы, НИОКР, персонал) планирует свой уровень финансирования и инструментарий управления как способ достижения локальной цели процесса, функции, подразделения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент. М.: ТЕИС, 2009.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс. Киев: Эльга, 2007.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Экономист, 2006.
4. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
5. Урусов А. Что исправить в финансовой стратегии, чтобы помочь бизнесу расти? // Журнал «Финансовый директор». 2010. № 5.
6. Rapport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors. NY, 2008.

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

СЕННИКОВА А.Е.,

старший преподаватель,
Кубанский государственный аграрный университет,
e-mail: alina-senn@mail.ru

В данной статье предлагается методика формирования моделей сельскохозяйственных организаций, для обеспечения их жизнеспособности (устойчивости развития) согласно универсальной модели управления – модели жизнеспособной системы (*Viable System Model, VSM*).

Ключевые слова: модель; жизнеспособность; ресурс; управление; система; сельскохозяйственные организации.

In this paper we propose a method of forming patterns of agricultural organizations, to ensure their viability (sustainability) under a universal model of governance – a viable system model (*Viable System Model, VSM*).

Keywords: model; viability; resource; management; system; Agriculture Organization.

Коды классификатора JEL: Q16, Q20, Q28.

Специфика современных проблем управления связана с необходимостью учитывать темп перемен окружающего нас мира. С. Бир считал, что отставание способности наших систем приспосабливаться к изменениям в управлении превышает средний интервал проявления следствий новой техники и технологии, а если это так, то неприятностей не избежать [1].

Однако сейчас мы располагаем инструментом, который может справиться с этими проблемами, ибо действует гибко и быстро – это компьютер.

Так, многолетний опыт моделирования свидетельствует, что наиболее важными в этой области являются следующие проблемы: формализация и квантификация теоретических положений, спецификация и идентификация моделей, оценивание параметров выбранных функций, содержательная интерпретация полученных результатов [4]. В свою очередь, формализация связана с определенными трудностями, преодолеть которые непросто. Сегодня специалисты плохо формализуют смысл принимаемых решений, но легко и успешно их генерируют и воспринимают на интуитивном уровне. Компьютеры же, используемые сейчас, наоборот, не обладают интуицией, они воспринимают и генерируют только формализованные понятия [6].

В нынешних условиях основной целью эффективного управления должно являться построение модели любой жизнеспособной организации. Модели – это больше, чем аналоги: они предназначены для того, чтобы вскрыть основные элементы структуры изучаемой системы [1].

Сельскохозяйственные организации как объект деятельности управляющих – хороший пример системы высокой сложности, в которой элементы, на входе и на выходе также являются подсистемами большого разнообразия.

Модель жизнеспособной системы (*VSM*) была предложена теоретиком исследования операций и кибернетиком Стаффорд Биром. Кибернетическая теория организаций предлагает рассматривать жизнеспособные системы как рекурсивные: одни жизнеспособные системы содержат в себе другие жизнеспособные системы, которые можно моделировать с помощью идентичных кибернетических описаний. *VSM* является моделью организационной структуры любого жизнеспособного организма.

Жизнеспособной системой является любая система, организованная таким образом, чтобы удовлетворять требованиям выживания в изменяющихся условиях. В то же время одна из основных особенностей такой системы в том, что она должна быть способна не только выжить, но и адаптироваться к изменяющимся условиям. Система С. Бира состоит из пяти взаимодействующих систем. Системы 1–3 касаются оперативной деятельности организации, а система 4 связана со стратегическим ответом на воздействие внешних, экологических и будущих вызовов окружающей среды. Система 5 отвечает за равновесие между 1–3 «здесь и сейчас» и 4 «там и тогда», чтобы сформировать директивные

указания, которые обеспечат жизнеспособность организации. Система 1 в VSM обеспечивает несколько основных видов деятельности. Система 2 отвечает за информационное обеспечение, а система 3 представляет структуры управления, которые организованы с целью установить правила, ресурсное обеспечение, права и обязанности системы 1, а также для обеспечения взаимодействия с системами 4,5 [1].

Исходя из этого, нам представляется возможным реализовать идеологию формирования VSM по С. Биру для сельскохозяйственных организаций. В данном случае, нами рассматривается модель подсистемы 1, которая обеспечивает основные виды деятельности и которая, в свою очередь, основывается на трех векторных уровнях достижений:

- ◆ фактический: «Что нам удастся получить в настоящее время при существующих ресурсах и существующих ограничениях»;
- ◆ наличный: «То, чего мы могли бы достигнуть (т.е. теперь) при существующих ресурсах и существующих ограничениях, если бы мы действительно принялись решать такую задачу»;
- ◆ потенциальный: «То, что нам удастся сделать, развивая наши ресурсы и снимая ограничения, действуя в пределах наших средств и возможностей».

Так, например, в организациях Краснодарского края, в среднем трудоемкость производства зерна озимых зерновых за 2009 г. составляла 0,31 чел.-ч, это является фактическим уровнем достижений. Мы знаем, что при правильном соблюдении сроков посева и уборки, недопущении простоев техники возможно снизить этот показатель до 0,27 чел.-ч, что характеризует наличный уровень достижений. В то же время, если мы будем более рационально использовать посевные площади в хозяйстве, не допуская их истощения, а также использовать лучшие достижения НТП, повысим по возможности оплату труда, постараемся закупить новые семена и т.д., трудоемкость производства возможно будет снижена до 0,19 чел.-ч и этот уровень будет являться потенциальным.

Основываясь на представленных уровнях достижений, мы можем строить планы на будущее. По мнению С. Бира, с которым мы, безусловно, согласны, планирование на базе фактического уровня достижений – есть ни что иное, как программирование. Планирование на базе наличного уровня достижений будет уже целевым планированием. И это, по нашему мнению, правильно, мы приступаем к настоящему планированию только тогда, когда ставим новые цели и пытаемся их достичь. Это есть уровень стратегического планирования. Нормативное же планирование устанавливает достижение потенциала в качестве своей цели и, тем самым, связано с определенными рисками.

Например, в качестве критерия экономической эффективности часто предлагают использовать какие-либо установленные нормы (рентабельности, урожайности, производительности, трудоемкости и т.д.), что необходимо для осуществления расширенного воспроизводства. Но ситуация с сельским хозяйством в нашей стране остается очень нестабильной. Сельхозпроизводители постоянно сталкиваются с различного рода трудностями, самыми важными из которых, по нашему мнению, являются: диспаритет цен, дискриминация отечественных сельхозпроизводителей на рынке продукции, низкая доступность финансовых ресурсов, низкая эффективность информационно-консультационной деятельности, отсутствие поддержки со стороны государства и т.д. В этих условиях использование оценки эффективности, опирающейся на сравнение действительных показателей (т.е. фактических) с теми, что могут быть достигнуты в определенной ситуации, является, на наш взгляд, малополезным. Невозможно определить потенциальный уровень достижений при столь весомых ограничениях. На наш взгляд, весьма полезно узнать наличный уровень достижений использования ресурсов в рамках существующих ограничений внешней среды и используемой в сельском хозяйстве технологии производства, а не сравнивать результаты деятельности с гипотетической ситуацией, максимизирующей отдачу ресурсов.

Изучение наличия ресурсов в организациях, а в особенности эффективности их использования, является одной из основных задач, способствующих дальнейшему развитию и расширению производства и получению положительного финансового результата. Хотя это, по нашему мнению, сейчас не должно являться первоочередной целью при производстве продукции сельского хозяйства. Мы считаем, что основной задачей является обеспечение продовольственной безопасности страны, что вплотную переплетается с главными «целями развития тысячелетия ООН» (об установлении поддающихся оценке целей и показателей в области борьбы с нищетой, голодом, болезнями, неграмотностью, ухудшением состояния окружающей среды и дискриминацией в отношении женщин). Здесь на первое место встает уже не экономическая, а социальная эффективность, то есть соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. По словам итальянского экономиста В. Парето, оптимум эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения положения хотя бы одного человека, но улучшают положение всех членов общества. К этому необходимо стремиться всем производителям. Но для того, чтобы сельхозпроизводители своей основной целью ставили не получение большей прибыли, а увеличение объемов производства определенных видов продукции, несомненно, необходима поддержка их со стороны государства.

Так как в целом об экономической эффективности производства судят также по эффективности использования ресурсного потенциала организации, то особое внимание к социальной эффективности позволит повысить эффективность использования имеющихся ресурсов, не добиваясь от них максимальной отдачи, то есть работы на износ. Любая работа по максимуму, несомненно, приведет к резкому спаду производства, и не факт, что в дальнейшем производственный цикл будет возможно снова запущен. Здесь, как мы уже отмечали выше, будет весьма полезно узнать возможный потенциал эффективности использования ресурсов в рамках существующих ограничений как внешней среды, так и используемых технологий производства.

Изучая наличные показатели достижений («то, чего мы могли бы достигнуть (т.е. теперь) при существующих ресурсах и существующих ограничениях» – С. Бир), можно определить факторы экономической эффективности,

оценить их вклад и на этой основе составить научно-обоснованную стратегию развития отрасли. В то же время, в современной экономике существуют методологические подходы, позволяющие в определенной степени преодолеть описанные затруднения. При оценке эффективности использования ресурсов и в целом эффективности производства, о которой как раз и можно судить по эффективности использования ресурсов, правильным будет сравнивать показатели деятельности организации с соответствующими показателями других организаций. Эту идею впервые выдвинул в 1957 г. М. Фаррелл, эмпирически рассчитавший критерий, с которым сравнивалась эффективность фирмы (граница). Показатели эффективности определялись в относительных величинах, т.е. в сопоставлении с лучшими организациями в секторе, которые идентифицировались как граница.

Согласно модели С. Бира, наряду с тремя уровнями достижений выделяют несколько видов производительности: расчетная (фактическая); скрытая, текущая. Расчетная производительность - это отношение фактического к наличному; скрытая - отношение наличного к потенциальному; текущая - отношение фактически достигнутого к потенциальному, а также произведение скрытой и расчетной производительности. Так, например: урожайность зерна озимой пшеницы фактически составляла 40,0 ц/га, а запланировано было 43,0 ц/га, потенциально можно достигнуть 55,0 ц/га. Тогда скрытая производительность составит: $43,0/55,0=0,781$; расчетная: $40,0/43,0=0,930$; текущая: $0,781 \times 0,930=0,726$ или $40,0/55,0=0,726$. Этот метод (также известный как нормализация) универсален, он может аналогичным образом использоваться в общем виде.

Эффективность и конкурентоспособность практически любой организации становится невозможной без модернизации и автоматизации бизнес-процессов, совершенствования систем управления как внутри самой организации, так и в сфере взаимодействия с клиентами. Как мы уже отмечали, любая организация - это система, где с помощью средств информатики строят информационную модель, которая служит для управления производством, финансами и т.д. В этом нам могут помочь современные ERP-системы, которые пытаются углубить изучение. Концепция ERP была предложена консалтинговой компанией «Gartner Group» в начале 1990-х гг. ERP-система - это комплексная программная система эффективного планирования и управления всеми ресурсами компании. Другими словами, ERP-система - это набор тесно связанных друг с другом приложений, которые комплексно в едином информационном пространстве поддерживают все основные аспекты управленческой деятельности предприятий.

В данный момент рассматривается только информационная составляющая всех жизнеспособных систем, а их моделированием и управлением почти никто не занимается, т.е. об аналитической составляющей практически не идет речи. Не предлагаются модели, которые бы могли помочь определить показатели жизнеспособности на достаточном уровне. В этом нам и может помочь использование многомерных моделей ретроспективных данных.

В контексте изучения ресурсов организаций для адекватного анализа показателей эффективности необходимо использование кубов OLAP¹, при внедрении этих моделей, мы можем говорить о возможности управления. Технология кубов OLAP дает возможность анализировать многомерные данные в разных плоскостях. В каждой организации можно, например, проанализировать влияние на трудоемкость производства отдельной продукции таких факторов как урожайность, оплата за 1 чел.-ч, изменение дозы внесения удобрений и т.п.

В отраслевом же разрезе можно изучить изменение производительности труда как в пространстве (от организации к организации), так и во времени (в динамике) в зависимости от некоторых общих факторов.

Благодаря специальной структуре панельные данные позволяют строить более гибкие и содержательные модели и получать ответы на вопросы, которые недоступны, только в рамках, например, моделей, основанных на пространственных данных [2]. В частности, имеется возможность учитывать и анализировать индивидуальные отличия между экономическими единицами, что нельзя сделать в рамках стандартных регрессионных моделей.

Проведенный анализ методов и моделей эффективного управления показал, что основной целью оценки деятельности организации является разработка заключения о ее жизнеспособности и возможности дальнейшего развития на основе всестороннего анализа. Использование методики оценки жизнеспособности в практических целях обеспечивает снижение рисков управленческих решений и может служить основой для оценки их эффективности. Оценка жизнеспособности позволяет проанализировать факторы, оказывающие воздействие на жизнеспособность организации, определить чувствительность к изменению того или иного фактора и выработать оптимальный вариант принятия управленческого решения.

Для обеспечения жизнеспособности сельскохозяйственных организаций, мы предлагаем: реализовать идеологию формирования жизнеспособной модели по С. Бире в рамках системы первого уровня; усовершенствовать обработку получаемой информации и ее анализ, используя многомерные модели данных; изучать эффективность использования ресурсов в сравнении с нормативом, определенным по совокупности аналогичных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бир С. Мозг фирмы: Пер. с англ. / Предисл. Л.Н. Отоцкого. Изд. 3-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 416 с.
2. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс: Учебник. М.: Дело, 2004. 576 с.
3. Перегудов В.Н. Метод наименьших квадратов и его применение в исследованиях. М.: Статистика, 1965. 251 с.
4. Попов Л.А. Анализ и моделирование трудовых показателей: Учебник. М.: Финансы и статистика, 1999. 208 с.
5. Тарасенко Ф.П. Прикладной системный анализ: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2010. 224 с.
6. Трахтенгерц Э.А. Компьютерные методы реализации экономических и информационных управленческих решений. В 2-х томах. Т. 1. Методы и средства. М.: СИНТЕГ, 2009. 172 с.
7. Френкель А.А. Производительность труда: проблемы моделирования роста производительности труда. М.: Экономика, 1984. 175 с.

¹ англ. OLAP - *online analytical processing*, оперативная аналитическая обработка процессов (данных).

ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ НА ТРАНСПОРТЕ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

СЕРЕНКО О.М.,

соискатель,

Волгоградский государственный университет,

e-mail: omserenko@rambler.ru

Изложены перманентные и конъюнктурные предпосылки развития локальных платежных систем и единой национальной платежной системы. Исследована сущность, роль, условия развития платежных систем на транспорте, выявлены тенденции их интеграции в национальную платежную систему.

Ключевые слова: национальная платежная система; платежная система на транспорте; развитие; интеграция.

Described permanent and market conditions of local payment systems and a unified national payment system. Investigated the nature, role, terms of payment systems for transport, tendencies of their integration into the national payment system.

Keywords: national payment system; payment system for transportation; development; integration.

Коды классификатора JEL: G21, L91.

Перед российской платежной системой в последние годы все острее стоит задача глубокой модернизации в направлении диверсифицированности, инновационности, эффективности услуг. Сложилась объективная предпосылка к созданию эффективной, рационально организованной и максимально интегрированной единой платежной системы, которая в масштабе национальной экономики позволит оптимизировать денежный оборот, сократить временные и финансовые издержки всех участников платежного оборота и тем самым создать благоприятные условия для экономического развития государства и общества [2].

Качественное развитие структуры и функций безналичной платежной системы на базе банковских и небанковских карт отмечается с начала 2000-х гг. на фоне общей макроэкономической стабильности. Экономический подъем в России 2000–2008 гг. при благоприятной внешней конъюнктуре и умеренной инфляции внутри страны создал позитивные условия для решения ряда экономических проблем, которые невозможно было решить в прежних условиях. Многократно вырос платежный и расчетный обороты, в том числе в сферах потребления населения, малого и среднего бизнеса, то есть основных потенциальных клиентов платежных систем.

Мировой кризис 2008–2009 гг. не мог не повлиять на стабильность российского денежного обращения: был скорректирован курс национальной валюты в сторону понижения, снизился уровень реальных доходов населения, ряд банков испытал дефицит ликвидности, чуть не принявший системный характер, изменился вектор финансовых предпочтений и моделей поведения экономических субъектов.

На протяжении 2000-х гг. развитию платежных систем способствовало наличие предпосылок, причем как **перманентных** (стабильных) во времени, так и **конъюнктурных** по отношению к динамичной внутренней среде текущего периода. **Перманентные** предпосылки к развитию локальных и национальной платежных систем сложились исторически в ходе экономических преобразований последних десятилетий и явились следствием экономических, политических и социальных действий государства. К ним считаем возможным отнести:

- ❖ широту рынков потенциальных услуг и клиентской базы и неполный их охват зарубежными платежными системами;
- ❖ положительную динамику роста отечественной экономики и стратегию на интеграцию в мировую экономику;
- ❖ умеренные темпы инфляции и прогнозируемые изменения курса российского рубля;
- ❖ повышение платежеспособного спроса на основе роста реальных и номинальных доходов населения;
- ❖ миграция трудовых ресурсов внутри страны и за рубеж;
- ❖ увеличившийся поток иностранной рабочей силы как легальной, так и нелегальной, которая тем не менее активно использует возможности безналичных денежных переводов и локальных социальных систем;

- ❖ наличие практического опыта зарубежных стран, уже прошедших эволюционный период становления и развития банковских технологий;
- ❖ необходимость качественного совершенствования банковской и небанковской платежной инфраструктуры на основе современных технологий и достижений научно-технического прогресса;
- ❖ развитие технико-технологической стороны платежей;
- ❖ расширение границ применения кредита на уровне домохозяйств и рост потребительского и ипотечного кредитования.

Конъюнктурными предпосылками к развитию платежной системы считаем совокупность факторов, сложившихся с течением глобального экономического кризиса и в период его преодоления. Это факторы исключительно текущего периода, как положительно, так и отрицательно влияющие на состояние макроэкономической среды и экономическое поведение хозяйствующих субъектов-участников платежного рынка:

- ◆ собственно мировой финансовый кризис, затормозивший экспансию зарубежных банков-эмитентов и поддерживаемых ими платежных систем на российский рынок;
- ◆ отток иностранного капитала за рубеж в связи с мировым финансовым кризисом;
- ◆ угрозы кризиса ликвидности и рецидивы неплатежей в российской банковской системе в период острой фазы мирового финансового кризиса;
- ◆ подрыв доверия к зарубежным финансовым институтам после серии банкротств иностранных финансовых организаций и банков.

Как мы считаем, глобальный финансовый кризис создал дополнительные предпосылки не столько к количественному росту национальной платежной системы и ее участников, сколько к качественному развитию за счет увеличения доли рынка, охваченного отечественными карточными и микропроцессорными системами, для которых с течением мирового кризиса улучшилась конкурентная среда.

Однако рассмотренные возможности были по-разному реализованы отечественными и зарубежными платежными системами, которые, очевидно, изначально находились в неравном стартовом положении с явными конкурентными преимуществами мировых гигантов.

Особенность национальной платежной системы в ее современном состоянии состоит в наличии преимущественно вертикальных системообразующих связей и недостаточности горизонтального интегрирования. Практическая реализация вертикальной иерархии обеспечивается законодательными установлениями и главенствующей ролью Центробанка РФ и его расчетно-платежной сети. Горизонтальные связи между отдельными платежными системами и их участниками обеспечиваются лишь в случае универсальности таких систем и их соответствующей технико-функциональной совместимостью. В случае же с рассматриваемыми в работе платежными системами на транспорте, которые по определению в настоящее время являются локальными, можно говорить только о наличии вертикальных связей с регулирующим и надзорным органом. Горизонтальные же связи и совместимость платежных инструментов с другими аналогичными социально значимыми системами других сфер и территорий пока недостижимы, и их развитие происходит параллельно. Стратегической же задачей развития платежных систем в России должно стать создание единого платежного пространства на основе совместимых, интегрированных современных технологических решений. Становится очевидной необходимость перехода к электронным формам платежей, созданию единых платежных систем, которые могут дать многократный синергетический результат прироста эффективности во всех сферах экономической деятельности.

Сравнительный анализ предпосылок, целей и задач, методов и механизмов реализации, достигнутых результатов мировых и российских платежных систем подтверждает, что перспективы развития отечественного рынка состоят в создании национальной платежной системы и собственной инфраструктуры, объединяющей локальные системы, с их проникновением во все сферы экономической и социальной деятельности и выходом национальной платежной системы на мировой рынок.

Современный российский рынок платежных услуг характеризуется тенденциями, не всегда идущими в русле стратегии формирования единой интегрированной национальной системы и указывающими на слабость правовой, финансовой, технологической и информационной поддержки:

1. Доминирование на рынке ведущих мировых карточных систем [3].
2. Отсутствие инвестиционных вложений в разработку и инфраструктурную поддержку отечественных карточных систем ввиду повышенных рисков и неопределенности в окупаемости и доходности для инвесторов.
3. Затруднения в реализации собственных отечественных научно-технических разработок в технологиях проведения операций и защиты информации; недостаточно эффективная работа схемы взаимодействия инвесторов, носителей научного потенциала и организаторов процесса внедрения идей.
4. Недостаточность нормативно-правового регулирования статуса, функций, отношений, ответственности, защиты участников платежных систем; проблемы согласованности с реализацией законодательства о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем.
5. Слабость информационной поддержки, стереотипы недоверия к финансовым структурам и виртуальным финансовым операциям, низкий уровень финансовой грамотности малого бизнеса, населения, особенно социально незащищенных и малообеспеченных слоев.
6. Низкая эффективность платежных отношений субъектов рынка [1, С. 86].

В структуре платежной системы России автономно развиваются локальные платежные системы, которые создаются в регионах и муниципалитетах на базе предприятий и организаций социальной сферы, имеющих большой

наличный денежный оборот с населением и оказывающих массовые услуги частным потребителям, а также государственных структур. Основной задачей электронных платежных систем в развитии экономики региона и муниципалитета является достижение надежности и бесперебойности расчетов, оперативности проведения большого объема мелких разовых платежей, а также эффективности системы безналичных платежей.

Современные локальные платежные системы в России характеризуются следующими признаками:

1. Ограниченность действия определенной территорией (как правило, муниципальным образованием или регионом).
2. Использование узкоспециализированных инструментов - контактных или бесконтактных карт, имеющих целевое назначение и срочный характер.
3. Несовместимость с другими платежными системами, отсутствие выхода на иные территориальные и отраслевые рынки услуг.
4. Выполнение локальными системами преимущественно социальноориентированных задач.
5. Участие в платежной системе распорядителей бюджетных средств при предоставлении социальных льгот.
6. Привязка к системе социальных льгот, действующих только для лиц, зарегистрированных на территории локальной платежной системы.
7. Вариативность карточных инструментов, использование различных систем оплаты и тарифных планов для оплаты услуги одного вида.
8. Персонализированное и неперсонализированное использование платежных карт.
9. Скоординированность действий и оперативная управляемость всех участников платежной системы [4].

Из локальных платежных систем наиболее динамично развивающимися и вместе с тем дающими наибольший заметный социально-экономический эффект являются платежные системы на транспорте. Востребованность электронных платежных расчетов в сфере пассажирского транспорта обуславливается получением комплексного общественного эффекта по направлениям:

А) социальному (появление и (или) расширение доступа населения к электронным платежным услугам; улучшение качества обслуживания пассажиров; упрощение получения государственных и муниципальных льгот социально незащищенными категориями); Б) организационному (расширение финансовых возможностей и инструментов проведения платежей внутри системы; возможность выхода платежных услуг за пределы локальной системы; повышение прозрачности деятельности транспортных организаций для муниципалитета, налоговых органов и пассажиров; усиление конкуренции в финансовом секторе региона); В) коммуникативному (налаживание дополнительных платежных связей на локальной территории; повышение эффективности взаимодействия транспортных организаций, платежных операторов и государственных органов; адаптация населения к техническим новшествам, рост финансовой грамотности населения); Г) техническому (развитие новых электронных продуктов на локальном рынке; стимулирование новых технических разработок на основе накопленного опыта); Д) инфраструктурному (расширение количества платежных сетей и качества оказываемых ими услуг; развитие небанковских финансовых посредников; интеграция платежных карт с банковскими картами; заполнение локального рынка сопряженной продукцией (вендинг)).

ЛИТЕРАТУРА

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / Под ред. Г.А. Титаренко. М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2003. 400 с.
2. О национальной платежной системе [Электронный ресурс]: проект федерального закона N 455931-5 (внесен Правительством РФ; принят в первом чтении - Постановление ГД ФС РФ от 10.12.2010 г. N 4617-5 ГД) // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Официальный сайт Корпорации «Виза Интернэшнл Сервис Ассошиэйшн» // <http://www.visa.com.ru>.
4. Серенко О.М. Направления развития локальных транспортных платежных систем // Альтернативы регионального развития (Шабунинские чтения): Материалы Первой Международной конференции (8-9 октября 2010 г.). Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010.

ДИАГНОСТИКА ПЕРСОНАЛА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ЕДИГОРЯН М.Н.,

аспирант,

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,

e-mail: edmarin@list.ru

Эффективное функционирование рекреационной сферы в условиях рыночных отношений ориентирует предприятия на разработку мероприятий по совершенствованию управления персоналом. С позиции управления персоналом методология управления трудовой деятельностью должна быть направлена на мотивацию сотрудников, так как от человеческого потенциала зависит результат деятельности рекреационного предприятия.

Ключевые слова: мотивация; управление трудовой деятельностью; работник организации; потенциал работника.

The effective performance of the recreational activities in the conditions of the market relationship directs the enterprise to create some methods of improving the business management. Due to it the methods of improving the business management should be directed on employees motivating, because the result of the recreational enterprise running depends on the human potential.

Keywords: motivation; business management; employee of the organization; employees' potential.

Коды классификатора JEL: L83.

Важнейшая роль в успешности организаций рекреационной сферы принадлежит их работникам. Предметом нашего интереса является эффективная система мотивации рекреационных предприятий

Мотивация персонала в значительной степени определяется как непосредственно успехом деятельности рекреационной организации, так и развитием отрасли и экономики в стране, уровнем благосостояния людей, что определяет важность изучения проблемы мотивации персонала рекреационной организации.

Современные механизмы хозяйствования ориентированные на рыночную экономику ставят перед рекреационным предприятием новые требования рынка: овладение новым типом экономического поведения, адаптация сферы деятельности к меняющейся ситуации. Человеческий потенциал, его трудовая активность, творческий потенциал, стремления к достижению поставленных целей являются основой эффективной деятельности рекреационного предприятия. Основная задача для рекреационных предприятий любой формы собственности это грамотное управление трудом и мотивацией путем построения мотивационного профиля сотрудника.

Трудовая деятельность в рекреационном пространстве представляет собой неразрывное единство процесса (вида деятельности) и трудового потенциала (вида экономических ресурсов), а методология управления трудовой деятельностью с позиций эффективности управленческого воздействия должна быть направлена на развитие трудового потенциала работников через мотивацию. (рис. 1)

Современная система управления рекреационным предприятием имеет ряд проблем, среди которых основной, по мнению автора, является неразвитость подсистемы мотивации персонала курортного региона к высокопроизводительному, качественному, а главное творческому отношению к своему труду. Высокая конкуренция среди предприятий рекреационной сферы акцентирует работу предприятий на повышение качества рекреационного продукта и предоставляемых рекреационных услуг, освоение новых технологий и, самое главное, — заставляет искать пути наиболее эффективного использования всех совокупных ресурсов, среди которых и человеческие. Рекреационное предприятие ориентировано на управление процессами, управление персоналом и управление мотивацией труда, при этом последнее имеет решающее значение сегодня.

Актуальность управления мотивацией обусловлено следующими причинами: проблемами экономического роста, трудностями производства, конкурентоспособностью услуг на рынке, поэтому необходимо включать в процесс управления мотивацией персонала следующие элементы:

- ◆ стратегическое планирование мотивации персонала;

- ◆ оценку, самооценку и тестирование;
- ◆ разработку концепции мотивационного профиля.

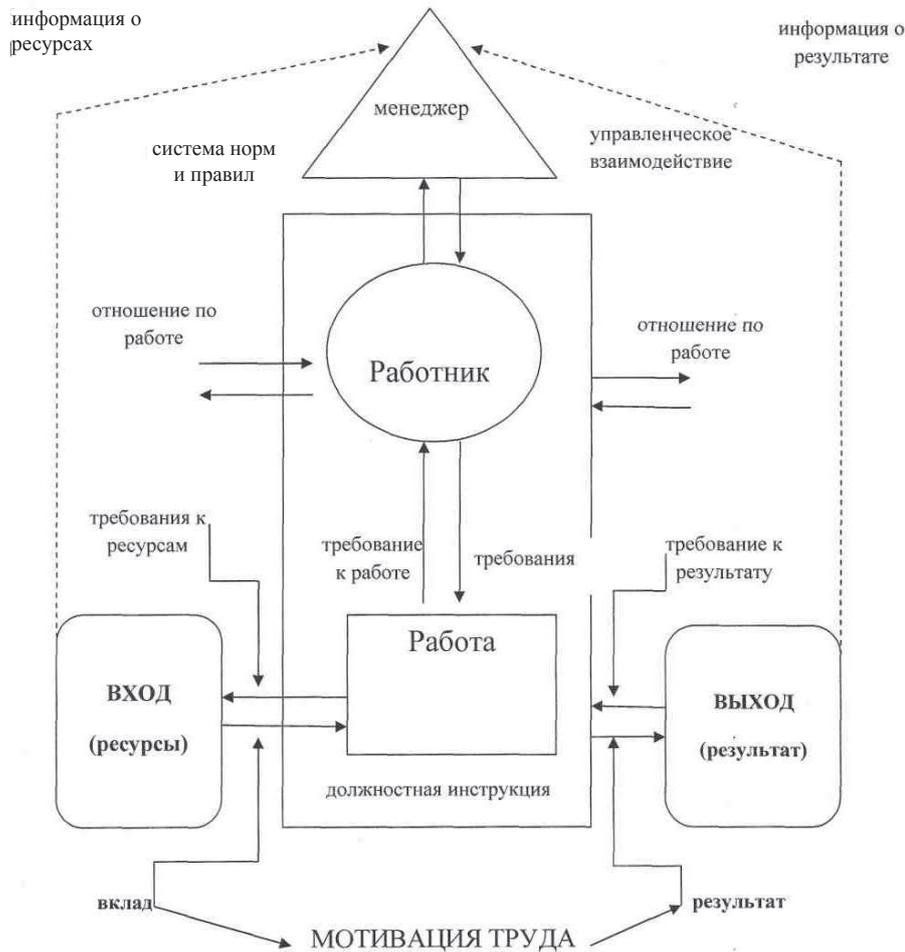


Рис. 1. Трудовая деятельность в рекреационном пространстве

Концепция мотивационного профиля сотрудника рекреационного предприятия должна быть частью стратегии мотивационного управления и стратегии деятельности организации. Сама система мотивации труда должна отвечать стратегии кадрового управления. Оптимальная мотивация труда в системе стратегического управления должна учесть стадию, на которой находится организация: развитие, функционирование, становление. [3, с. 218–219].

Мотивация в системе стратегического управления представляет определенные ценности труда: 1) труд должен быть адекватно вознагражден; вознаграждение = равный труд; 2) система мотивации труда должна быть оптимальной для круга профессиональных задач и поощрять труд работника. [2, с. 27–34].

Практика рекреационных предприятий санаторно-курортного комплекса свидетельствует о том, что имеющиеся на предприятиях положения о мотивации и стимулировании персонала не гарантируют их эффективности применения.

Нами было проведено исследование состояния мотивации трудовой деятельности рекреационных предприятий курорта Анапа, в котором приняли участие 5 рекреационных предприятий. В составе общей методики исследования мотивации трудового поведения была выбрана специальная программа оценки состояния удовлетворенности управленческим трудом на производстве. В исследовании приняли участие 60 сотрудников управленческого аппарата рекреационного комплекса курорта Анапа, результаты исследования представлены в табл. 1 и на рис. 2.

Исследователи, которые ищут пути и средства мотивации труда, пришли к выводу, что отправной точкой мотивации конкретного работника является знание и учёт его потребностей. Таким образом, приемлемые, стимулирующие работника условия труда могут быть созданы при условии, если менеджер хорошо знает потребности работника, и с их учётом строит стимулы труда, добивается того, чтобы по мере эффективного труда потребности работника последовательно удовлетворялись.

Таблица 1

Показатели исследования мотивации персонала рекреационных предприятий курорта Анапа

№	Факторы	Мода (самое распространенное значение)	Медиана (среднее значение)		Кср1 П5, П4
		Базовые фундаментальные исследования	Базовые фундаментальные исследования	Рекреационные организации	
1	2	3	4	5	6
1	Потребность в высокой заработной плате и материальном вознаграждении	27	19	19	1
2	Потребность в хороших условиях работы	17	17	17	1
3	Потребность в четком структурировании работы, наличии обратной связи	26	25	22	0,88
4	Потребность в социальных контактах.	27	25	15	0,6
5	Потребность формировать и поддерживать долгосрочные стабильные взаимоотношения.	18	19	22	1,15
6	Потребность в завоевании признания со стороны других людей.	35	36	40	1,1
7	Потребность ставить для себя дерзновенно сложные цели и достигать их.	36	36	39	1,08
8	Потребности во влиятельности и власти, стремление руководить другими;	31	31	9	0,29
9	Потребность в разнообразии, переменах.	34	35	44	1,25
10	Потребность быть креативным, анализирующим.	32	33	59	1,78
11	Потребность в совершенствовании, росте и развитии как личности	35	32	59	1,8
12	Потребность в разнообразии, переменах, стимулировании;.	41	43	32	0,7

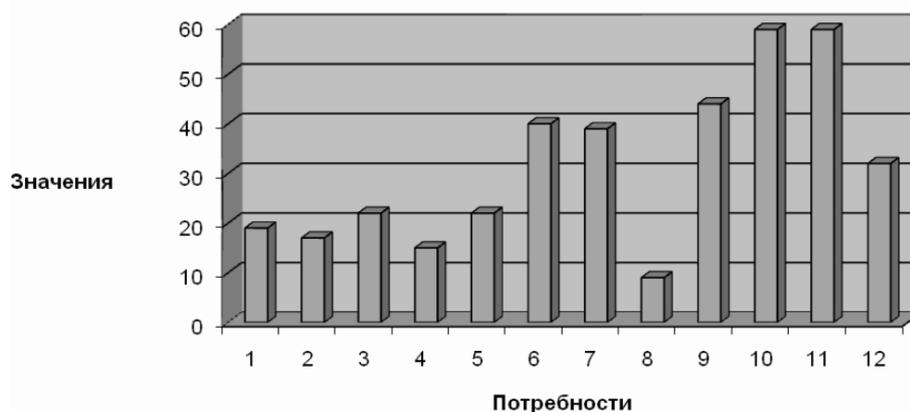


Рис. 2. Анализ важности мотивирующих факторов сотрудника рекреационного предприятия

В результате анализа мотивационных факторов рекреационных предприятий выяснилось что, показатели несколько ниже, чем по результатам базового фундаментального исследования, хотя не очень значительно: 1) Потребность в социальных контактах, 2) Потребности во влиятельности и власти, стремление руководить другими.

Выросло среднее значение (медиана) экспертной оценки по основным факторам мотивации трудового поведения руководителей и специалистов строительных организаций области. Наиболее значимы следующие факторы:

1. Потребность формировать и поддерживать долгосрочные стабильные взаимоотношения, малое число коллег по работе, значительная степень близости взаимоотношений, доверительности в 1,15 раза;
2. Потребность в завоевании признания со стороны других людей, в том чтобы окружающие ценили заслуги, достижения и успехи индивидуума в 1,1 раза;
3. Потребность ставить для себя дерзновенно сложные цели и достигать их; это показатель потребности следовать поставленным целям и быть самомотивированным в 1,08 раза;
4. Потребность в разнообразии, переменах, стимулировании; стремление избегать рутины и скуки в 1,25 раза;
5. Потребность быть креативным, анализирующим, думающим работником, открытым для новых идей в 1,78 раза;
6. Потребность в совершенствовании, росте и развитии как личности в 1,8 раза.

Таким образом, система мотивирования и стимулирования предприятий имеет слабые стороны:

- использование в некоторых случаях повременной оплаты труда, что приводит к значительному снижению производительности труда;
- начисления, увеличивающие базовую часть заработной платы,
- субъективны и зависят от мнения руководителя;
- решения принимаются руководством без учета мнения персонала;
- слабо развиты социально – психологические методы мотивации (доска почета, почетные грамоты и т.п.);
- отсутствует механизм карьерного роста;
- недостаточно развита и продумана система социально-экономических льгот и выплат.

Таким образом на основе полученных результатов можно составить SWOT анализ предприятий рекреационной сферы и выявить факторы внутренней среды оказывающие большое воздействие на вторичные, приобретенные потребности, такие, как самоуважение, самовыражение, социальные привязанности, потребность в причастности и факторы внешней среды, большей частью прямого воздействия, - на первичные мотивационные потребности, такие, как материальные потребности и потребности в безопасности. Это необходимо учитывать руководству предприятий при разработке целевых и стратегически программ мотивационной политики по отношению к сотрудникам рекреационных предприятий (табл. 2).

Данные анализа факторов внешней и внутренней среды рекреационного предприятия могут помочь разработке стратегии мотивационного механизма, а результатом стратегии - концепция развития персонала и организации в целом.

Таблица 2

Анализ внешней и внутренней среды рекреационных предприятий

Внешняя среда	Внутренняя среда
<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность привлечения кандидатов на вакантные должности 2. Наличие стратегии управления персоналом. 3. Высокий уровень производительности труда в высокий сезон на курорте Анапа 4. Положительный имидж санаторно-курортных предприятий 	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитая система управления персоналом. 2. Наличие инновационного потенциала персонала. 3. Хорошие условия труда 4. Развитая система мотивации персонала
<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабильная социально-экономическая политика государства 2. Сокращение рабочих мест в связи с работой предприятий только в летний сезон 	<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Слабое финансирование системы управления персоналом 2. Отсутствие стратегии развития мотивации персонала 3. Устаревшие должностные инструкции и квалификационные требования 4. Отсутствие оценки результатов труда 5. Низкий уровень оплаты труда 6. Отсутствие служебной системы продвижения и карьерного роста

Многочисленные факторы мотивации, помогают определить текущее отношение к ним сотрудников и демонстрируют потенциал существенного роста вовлеченности руководящего персонала служб с использованием стимулирующих и мотивирующих факторов второй и третьей группы.

Анализ внешней среды рекреационных предприятий при определении значения мотивации показал полную неэффективность традиционных систем стимулирования труда. Это связано с тем, что старые системы стимулирования разрушены, а новые еще формируются. Такие выводы дают основание говорить о кризисе мотивации на современном этапе и необходимости создания нового подхода к развитию и удовлетворению у работников высших потребностей [1, с. 65].

Действующая на рекреационных предприятиях система мотивации недостаточно проработана, а механизмы мотивации удовлетворяют лишь первичные, физические потребности. И в случае нехватки у предприятия средств на выплату материальной составляющей мотивации, предприятие может потерять свои квалифицированные кадры, а,

следовательно, и свой потенциал. Таким образом, дальнейшее совершенствование систем мотивации является перспективным направлением, способным улучшить деятельность предприятия, повысить его конкурентоспособность и экономическую эффективность.

В настоящее время рекреационная деятельность является высокоразвитым сектором экономики. Это привело к возникновению специфических технологий, создающих рекреационный продукт. Современные предприятия переходят от продуктоориентированной к клиентоориентированной политике, которая предполагает повышение качества обслуживания клиентов. Основными помехами в реализации подобных стратегических изменений, являются недостаточный уровень профессиональной подготовки специалистов и неэффективные методы работы с персоналом, не учитывающие специфику отечественных рекреационных предприятий. Данные проблемы можно устранить при разработке и практической реализации новой политики в сфере внутрифирменной подготовки персонала рекреационных предприятий, включающей разнообразные формы обучения, оценки и модели карьерного развития для всех категорий работников данной сферы услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисова Е.* Индивидуальный подход к мотивации сотрудников (По материалам конференции "Управление предприятием: система мотивации персонала") // Персонал-МИКС. 2004. № 2.
2. *Мицкевич А.А.* Влияние стратегических позиций на систему мотивации // Экономические стратегии. 2005. № 8.
3. *Шанк Д., Говиндараджан В.* Стратегическое управление затратами / Пер. с англ. СПб.: Бизнес Микро, 1999. 405 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФОРМА И МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ИЗМАЛКОВ С.А.,

кандидат экономических наук, консультант,
Министерство экономического развития Ставропольского края,
e-mail: sizm.83@mail.ru;

БОГДАНОВ Д.С.,

кандидат экономических наук, главный специалист,
Министерство экономического развития Ставропольского края,
e-mail: bogdanov@stavinvest.ru

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы формированию системы стратегического планирования и основные направления развития ее реализации на региональном и муниципальном уровне.

Ключевые слова: стратегическое планирование; государство; экономика.

The article is about analyze of theoretical and methodological approach for the generation system of the strategy planning on the region and municipal level.

Keywords: strategy planning; state; economy.

Коды классификатора JEL: R11, R51, R58.

Необходимость разработки государством концептуальных документов, определяющих моделирование социально-экономических процессов в долгосрочной перспективе назрела достаточно давно.

Практика показывает, что, по крайней мере в условиях российских реалий, за последние 20 лет «рыночных» отношений произошла полная и системная деградация социальной сферы. Поэтому общегосударственное понимание, видение ориентиров, которые необходимы обществу в целом, а также стимулирование «полезных» экономических процессов есть первостепеннейшая задача власти как федерального, так и муниципального уровня.

Последние 2–3 года в России наметились определенные попытки выстраивания некоей системы планирования, как на федеральном, так и на муниципальном уровне, однако, по большому счету, разработанные документы носят декларативный характер, неактуальны и нежизнеспособны. На сегодняшний день, официально-доступными к ознакомлению являются, по меньшей мере, 29 стратегий, программ и концепций, разработанных органами исполнительной власти Российской Федерации.

По мнению научного сотрудника Центра развития НИУ ВШЭ В. Деметьева: «Из 29 действующих стратегий лишь при формировании 16 использовались основные положения Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее – Концепция 2020), в том числе сценарные условия и макроэкономические показатели» [2].

Говоря о самой Концепции 2020 необходимо справедливо отметить, что на сегодняшний день она не может служить ориентиром развития экономики и социальной сферы современного российского государства.

Очевидно, что Стратегия – 2020 и Программа развития России, разрабатываемые ведущими научными центрами (вузами) страны будут более выверенными, обоснованными и действительно стратегическими документами, определяющими экономическую и социальную политику на десятилетие вперед.

Однако только наличие Стратегии и Программы, пусть даже разработанных представителями крупных научных школ, при активном участии общественности, не гарантирует адекватной и соразмерной реакции низших эшелонов власти.

В этой связи необходима жесткая координация деятельности всех органов власти, всей вертикали, в целях решения глобальных задач, которые стоят перед государством.

С другой стороны, нельзя говорить, что возможна новая структура по образу и подобию Госплана СССР, которая бы четко расписывала и регламентировала действия всех звеньев управления. Речь идет о некоем аналитическом центре (объединении бизнеса, государственных структур, науки и общества) по координации стратегических ори-

ентиров и приоритетов, стимулированию со стороны государства действий, направленных, в конечном счете, на повышение благосостояния каждого члена общества.

Безусловно, подобные действия должны коррелировать с рыночными процессами, что требует в первую очередь наличие соответствующей законодательной базы. И здесь необходимо отметить важность вступления в силу Закона о государственном стратегическом планировании, принятие которого в очередной раз затягивается [1].

Другим немаловажным фактором развития и становления системы стратегического планирования в России является, на наш взгляд, финансовая составляющая, поскольку на реализацию конкретных мероприятий необходимы деньги. В этой связи нужно сопрягать стратегические документы с бюджетом, чего в современных условиях будет достичь очень непросто. Это в полной мере относится и к региональному, особенно муниципальному уровню, где существует серьезный кадровый вакуум, который со временем, учитывая негативные демографические тенденции, будет только усиливаться. По сути администрации поселений особенно периферийных субъектов федерации не могут выработать полноценного и жизнеспособного документа, в отсутствие современных специалистов в области экономики, юриспруденции и менеджмента. И это одна из наиболее острых проблем, поскольку на наш взгляд, разработка общероссийских документов стратегического характера должно начинаться с глубокого анализа муниципальных проблем и ориентиров развития муниципалитетов, воплощенных в качественных и понятных формах. Только такой подход обеспечит согласование стратегий развития отраслей экономики и социальной сферы Российской Федерации с документами стратегического планирования территориального развития [4].

В контексте вышеизложенного представляется целесообразным рассмотреть опыт работы по формированию региональной модели стратегического планирования на примере Ставропольского края.

Стратегия социально-экономического развития Ставропольского края до 2020 года и на период до 2025 года (далее – краевая Стратегия), является основой для двадцати пяти отраслевых стратегий и программ, тридцати трех стратегий и программ развития муниципальных районов и городских округов, определяет условия развития человеческого потенциала, направления взаимодействия органов исполнительной власти Ставропольского края и органов местного самоуправления Ставропольского края [1].

К первому июля текущего года в крае разработаны стратегические и программные документы на всех уровнях власти, в том числе на уровне каждого из 296 поселений Ставропольского края, что позволяет Правительству региона на сегодня констатировать создание комплексной системы стратегического планирования края [5].

Выработку подходов к управлению экономическими процессами на муниципальном уровне, определение резервов повышения эффективности этого управления для достижения достойного качества жизни населения во многом осуществляет постоянно действующая межведомственная рабочая группа, которая на протяжении более двух лет занимается разработкой и анализом программных документов краевого и муниципального уровня, а также оказанием методической помощи органам исполнительной власти Ставропольского края и местного самоуправления региона.

В течение 2010 г. Правительством края велась серьезная работа по определению инвестиционных проектов, что дало возможность определить географию производства и равномерно распределить производственные силы с учетом социально-экономического положения и возможности территорий Ставропольского края.

Развитие ситуации в среднесрочной перспективе на краевом уровне смоделировано в Программе социально-экономического развития края на 2010–2015 гг. В состав этого документа вошло 190 проектов: больше ста инвестиционных, около 50 инфраструктурных и 40 социальных. Они помогут краю создать более 47 тысяч новых рабочих мест, увеличить продолжительность жизни до 72 лет, довести долю инновационной продукции в ВРП края до 1/5 [4].

Анализ Программ поселений Ставропольского края продемонстрировал, что суммарный объем проектов муниципального уровня составил порядка 2000 единиц. К сожалению далеко не все проекты обеспечены проектно-сметной документацией, и это достаточно серьезная проблема, стоящая перед администрациями муниципальных образований.

Грядущее пятилетие является одним из самых сложных и ответственных для региона, поскольку на этот период заложено выполнение намеченных программ и планов, реализация избранных проектов, постепенный переход к «умной» экономике, основанной на территориально-кластерном принципе, на развитии имеющихся конкурентных преимуществ - в аграрной сфере, в промышленности, в переработке, логистике, туризме и рекреации [3].

Вместе с тем, краевая Стратегия безусловно, нуждается в периодической актуализации и адаптации к современным условиям. В этом смысле образование Северо-Кавказского федерального округа и утверждение окружной Стратегии нацелило Правительство Ставропольского края на корректировку в апреле 2011 г. краевой Стратегии с учетом сложившейся геополитической ситуации и новых экономических условий, в которых оказался наш регион.

В сентябре текущего года распоряжением Правительства края были утверждены изменения, вносимые в Закон Ставропольского края «О Программе социально-экономического развития Ставропольского края на 2010-2015 годы» (далее – Программа). Главная цель корректировки данного документа – это увеличение напряженности ее индикаторов, уточнение объемов финансирования краевых целевых и ведомственных целевых программ.

Таким образом, реализация амбициозных целей и задач, определенных Стратегией и Программой социально-экономического развития Ставропольского края, позволит выявить «точки роста» региональной экономики, мобилизовать усилия для ее диверсификации и ускоренного развития территории, основанного на инновационном подходе, активизировать деятельность органов местного самоуправления, направить их действия в унисон общекраевой стратегической линии и сократить экономический диспаритет муниципалитетов, что в целом повысит инвестиционную привлекательность Ставропольского края.

Рассмотренная нами модель планирования с достаточно отчетливой вертикалью стратегических документов безусловно не идеальна и еще должна доказать свою жизнеспособность однако уже сейчас она может быть принята за определенный макет социально-экономического развития субъекта Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дмитриев М.Э., Чистяков П.А.* Стратегии социально-экономического развития федеральных округов // Территориальное стратегическое планирование. 2010. № 11.
2. Закон Ставропольского края «О Программе социально-экономического развития Ставропольского края на 2010–2015 годы» от 24 декабря 2010 № 109-кз.
3. *Крыловский А.Б.* Стратегии как основа инвестирования: опыт территорий Северо-Кавказского федерального округа // Территориальное стратегическое планирование. 2010. № 11.
4. *Литвинова А.* Чиновники пишут программные документы без оглядки друг на друга // РБКdaily, 16.02.2011.
5. <http://www.stavinvest.ru/>.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АПК В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И УСЛОЖНЕНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ АГРОБИЗНЕСА

КОГОТЫЖЕВА М.С.,

аспирантка,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

e-mail: kogotyjeva@rambler.ru

В статье дается оценка происходящим изменениям в экономике и их воздействию на развитие агропромышленного комплекса. Обосновываются требования к повышению эффективности управления агропромышленным производством в условиях нарастания глобализационных процессов, неопределенности и усложнения внешней среды агробизнеса.

Ключевые слова: система управления агропромышленным комплексом; эффективность управления; внешняя среда агробизнеса и ее характеристики; управление изменениями на агропромышленных предприятиях.

This article assesses the changes in the economics and their impact on the development of the agro-industrial complex. Justified requirements to improved management of agroproduction in the context of growing globalization processes, uncertainty, and complexity of the external environment of agribusiness.

Keywords: management system of agro-industrial complex; management efficiency; external environment of agribusiness and its characteristics; management in changes of agroindustries.

Коды классификатора JEL: Q13, Q16.

Аграрный сектор экономики России в настоящее время все еще переживает трудности, обусловленные неизбежными последствиями реформ, субъективными ошибками в агропродовольственной политике и ее реализации, протекающим мировым финансовым кризисом, обострением конкуренции со стороны других стран в связи с глобализационными процессами в экономике. Возникает настоятельная необходимость перехода к новым методам управления развитием агропромышленного комплекса, что позволит наиболее эффективно использовать ограниченные ресурсы аграрных предприятий, привлекать внешние ресурсы для достижения поставленных целей, улучшить снабжение населения России продуктами питания, обеспечить продовольственную безопасность страны. Сегодня можно с уверенностью утверждать, что главные резервы повышения эффективности функционирования агропромышленного комплекса заключены в системе управления отраслью.

Одним из наиболее серьезных факторов, препятствующих развитию АПК, является нестабильность отношений между государством и предприятиями отрасли. Частая смена федеральным центром «правил игры» способствует наложению на предприятия разного рода санкций со стороны налоговых органов, снижает деловую активность коллективов. Так, по подсчетам специалистов только за 3 года (с 2008–2010 гг.) в налоговую систему внесено более 1400 изменений и дополнений. Из-за подобной нестабильности создается путаница, нервозность. Учесть все изменения в инструкциях не удастся даже опытным бухгалтерам.

Необходимо признать, что в условиях современного делового мира, который характеризуется непредсказуемостью, неопределенностью и неконтролируемостью, традиционные подходы «научного менеджмента» оказываются непродуктивными. Традиционная управленческая наука все меньше соответствует потребностям менеджеров, поскольку сосредотачивает свое внимание на анализе, предсказании в управлении. В условиях часто изменяющейся внешней среды возникает новая наука, фокусирующая свое внимание на хаосе, сложности и самоорганизации. Сегодня ученые работают над созданием методов, с помощью которых организации смогут эффективно, с наименьшими затратами справляться с неопределенностью и непредсказуемостью. Это открывает возможность плодотворного диалога между практикой и теорией управления путем успешного использования достижений науки в практике.

Представляется, что первые успешные попытки сделать практические выводы из создавшегося положения были предприняты в Японии, где начали активно проводить дезинтеграцию крупных компаний, упрощать управленче-

скую иерархию на фирмах, ускоряя на этой базе инновационные процессы и повышая их эффективность. Это привело к снижению издержек и усилению позиций японских фирм на мировом рынке [1].

Чтобы понять истоки науки управления как таковой, необходимо обратиться и к книге Ф. Тейлора «Принципы научного управления» (Нью-Йорк, 1919 г.), где нашли отражение основные принципы эффективной промышленной организации. Сегодня она уже признается классической. Предложенные Тейлором принципы произвели революцию в управлении и организации труда. На протяжении десятилетий изложенные им идеи способствовали массовому росту производительности труда и повышению уровня жизни [2].

Перед менеджерами сегодня стоит проблема переосмысления фундаментальных элементов системы Тейлора: задачи управления, организация труда, мотивация работников. Создание новых управленческих подходов, идей являются либо прямыми, либо косвенными откликами на неадекватность первоначальной модели Тейлора. Однако, следует отметить, что принципы новой управленческой парадигмы пока остаются «размытыми».

Важным шагом в развитии методологии современной науки стало формирование «теории хаоса». Большую известность на Западе получила книга Дж. Глика «Хаос: становление новой науки», которая оказывает большое влияние на развитие методологии как естественных, так и гуманитарных наук, в том числе и на развитие теории менеджмента [3].

Работы по теории хаоса и теории сложности оказали влияние на теорию управления. Примером служит очень популярная в последние годы книга П. Сэнджа «Пятая дисциплина: искусство и практика познания организации». Критика тейлоровской системы Сэнджем заключается в том, что Тейлор разбивает процесс труда на составные части, впрочем, как и всю науку столетия, т.е. учит разбивать проблему на составные части, фрагменты. На первый взгляд можно сделать заключение, что применение данного подхода делает задачи управления более легкими, однако, это приводит к тому, что теряется чувство связи по отношению к целому. В результате менеджеры становятся заложниками самих систем, которыми призваны руководить. Осмысление систем и представляет собой пятую дисциплину, вынесенную в заглавие своей книги П. Сэнджем [4].

В современных организациях менеджер должен понять основные взаимосвязи, влияющие на поведение системы. Искусство понимания системы заключается в умении доходить до причин, лежащих в основе изменений, что, в свою очередь, позволяет действительно осуществить какие-то изменения. Основополагающей концепцией в теории систем является использование системы рычагов, которые могут вызвать долгожданные позитивные изменения в результате четко продуманных действий.

Осмысление и использование таких систем рычагов позволит менеджерам создать самоорганизующуюся организацию. Признаками самоорганизующихся систем являются: во-первых, разновидность процесса организации, упорядочения, что приводит к возникновению определенного качества связей между явлениями; во-вторых, относительная автономность, самоподдержание и активность. Хотелось бы уточнить, что речь здесь идет о возникновении самоорганизующихся образований в рамках формальной организации. Такая организация является высокодецентрализованной системой, где принятие решений на любом локальном уровне, независимо от их количества, не приводит к дезорганизации порядка всей системы.

Развертыванию процессов самоорганизации способствуют три группы факторов:

- ◆ позиция руководителей. Необходимо, чтобы идеями самоорганизации прониклись руководители всех уровней управления, иначе сопротивления или же просто непонимание низовых руководителей может свести на нет активность рядовых сотрудников. В случае сопротивления среднего уровня выключенными окажутся коммуникации между участниками процессов и генератором этой программы. В случае незаинтересованности высшего звена управления вообще будет невозможным процесс комплексного преобразования данной системы;
- ◆ готовность рядовых сотрудников. Данный фактор имеет большое значение, поскольку «самоорганизовываться» будут именно сотрудники;
- ◆ организационная включенность в организацию, т.е. самоорганизующиеся ячейки создаются в рамках формальной и их жизнеспособность зависит от того, насколько они органично впишутся в существующую организацию.

Сегодня стало очевидным, что предприятия для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны время от времени вносить коррективы в свою хозяйственную деятельность. Необходимость внесения подобных коррективов в настоящее время стала возникать настолько часто, что их воздействие на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключительное явление, в связи с чем в теории и практике управления значительное внимание стало уделяться «менеджменту изменений».

Концепция управления изменениями охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры любой социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия. «Менеджмент изменений» занимается специфическими вопросами управления предприятием, включая организационные, кадровые, коммуникационные и информационные аспекты.

Успешное функционирование сельского хозяйства регионов России в условиях крайней нестабильности отношений, глобализации экономики диктует необходимость ускоренного развития новых методов управления, разработки стратегии эффективного хозяйствования. Под стратегией эффективного хозяйствования понимается комплексный план мероприятий, необходимых для достижения поставленных перед организацией миссии и целей путем координации и распределения хозяйственных и земельных ресурсов организации.

Применение концепции управления изменениями позволит аграрному предприятию добиваться своих целей в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной экономической и политической среды. Управление изменениями является областью научных знаний, изучающей методологию принятия стратегических решений и способы их практической реализации для достижения поставленных целей. Его задачей является обеспечение выполнения целей организации с оптимальным использованием ее внутренних переменных с учетом факторов внешней среды и приведение потенциала организации в соответствие с изменчивостью среды для обеспечения конкурентоспособности и эффективного функционирования в будущем.

В экономике России наблюдаются последовательные стадии нарастания нестабильности среды, в которой действует организация. И темпы ее нарастания значительно ускоряются. Российским аграрным предприятиям, действующим в крайне сложной социально-политической и экономической обстановке, динамичной среде, необходимо использовать накопленный управленческий опыт в странах с развитой рыночной экономикой с учетом специфики национальных и отраслевых условий.

Аграрному предприятию для обеспечения оптимальной рентабельности при имеющемся у него наборе видов деятельности и в рамках принятых им стратегий конкуренции как минимум необходимо выбрать для себя систему, соответствующую тому уровню нестабильности, который оно считает вероятным для данной совокупности видов деятельности в будущем. Вообще же предприятия и у нас, и на Западе осуществляют свою деятельность, не имея четко осознанной стратегии, занимаясь в основном операционной эффективностью. Сложившаяся ситуация объясняется тем, что, в отличие от стратегии, операционная эффективность основана на текущей деятельности, она более конкретна и измерима, а между тем именно правильно выбранная стратегия позволяет сохранять конкурентоспособность предприятий в долгосрочной перспективе. Сегодня предприятия в погоне за текущей результативностью не задумываются о стратегии. В то же время сущность явлений и процессов, которые происходят в аграрной экономике, природе и обществе, необходимо рассматривать системно. Это становится возможным только при разработке стратегии управления изменениями, включающей в себя, в свою очередь, адаптационные стратегии агрофирмы по различным сферам и направлениям деятельности. Для получения более конкретного представления о критериях принятия стратегических решений проанализируем в самом общем виде процедуру внутрифирменного целеполагания.

Ее исходным пунктом является формирование «миссии» (генеральной идеи) агрофирмы, отражающей ее будущую социально-экономическую роль в экономической системе. Для этого осуществляется прогноз внешней среды и выявляются шансы и опасности, а также сильные и слабые стороны агроформирования по сравнению с конкурентами.

Проекция «миссии» (с учетом результатов анализа внутренних возможностей организации) на внешнюю среду позволяет вычлнить поле деловой активности агрофирмы, т.е. ту часть совокупного спроса на товары и услуги, которую она способна удовлетворить с желаемой нормой прибыли. При этом оценивается привлекательность сегментов рынка, на которых агрофирма имеет конкурентные преимущества, с точки зрения роста спроса и прибыльности продукции, и «отсекаются» бесперспективные участки. Затем определяются финансовые возможности по освоению уточненного поля деловой активности и снова корректируются его размеры. Это позволяет выявить допустимую область развития фирмы, в пределах которой и строятся ее стратегии.

Структуризация рынка дает возможность установить уровень притязаний руководства в отношении достижения ориентировочных значений таких целевых показателей, как темпы роста доли на рынке объема продаж, прибыли, дивидендов, заработной платы и др. Статус контрольных эти показатели принимают после уточнения значений по результатам разработки деловых и функциональных стратегий.

Из описания процедуры внутрифирменного целеполагания видно, что в ходе ее разработки используются, по крайней мере, три группы показателей стратегической эффективности:

- первая отражает состояние спроса в виде потенциально возможных темпов его роста;
- вторая характеризует динамику экономических целей предприятия (темпы роста объема продаж, прибыли, рентабельности вложений и др.);
- третья – динамику групповых целей (рост дивидендов, заработной платы, числа рабочих мест).

Анализируемая схема целеполагания является упрощенной, в частности, абстрагируется от необходимости учета, например, экологических требований общества. Вместе с тем, она убеждает, что стратегическая эффективность по своему содержанию гораздо богаче, чем тактическая (затратная), но ее показатели следует упорядочить:

- ✓ по содержанию целей предприятия различают экономическую, социальную и экологическую эффективность;
- ✓ по характеру интересов, отражаемых целями, выделяют показатели внешней и внутренней эффективности: первые измеряют полноту удовлетворения потребностей и интересов общества, вторые – собственных целей фирмы;
- ✓ по масштабам целей необходимо различать общефирменную, внутрифирменную и групповую эффективность. Общефирменная выражает динамику общих целей организаций, внутрифирменная – целей ее производственных отделений (центров прибыли), групповая – полноту достижения групповых целей (собственников капитала, менеджмента и рабочих).

В качестве основного признака классификации показателей стратегической эффективности естественно использовать характер интересов, выражаемых целями. Тогда образуется, как уже сказано, две группы этих показателей внешней и внутренней эффективности.

Внутренняя эффективность показывает, каким образом удовлетворение определенных потребностей сказывается на динамике собственных целей сельхозорганизации и отдельных групп ее участников. Наиболее важными

считаются цели увеличения объема продаж, прибыли, доли на рынке. Самый распространенный критерий роста фирмы показатель максимизации объема продаж, поскольку он отвечает разным устремлениям: для потребителей означает повышение уровня удовлетворения их запросов, для руководства компании повышение корпоративной доли рынка и престижа, для менеджеров и рабочих – увеличение количества должностей для служебного продвижения, рабочих мест и заработков. В то же время применение анализируемого критерия эффективности предполагает наличие обширной информации о характере кривой спроса на продукцию фирмы в длительной перспективе. Само понятие «длительная кривая спроса» теоретически не бесспорно в том смысле, что требует «замораживания» многих переменных на долгосрочный период.

Более реалистичным критерием роста агропредприятия считается максимизация темпов продаж, поставленных в соответствие двум переменным – инвестициям и прибыли. Использование в модели этих переменных как независимых объясняется тем, что инвестиции формируются как из прибыли, так и в порядке внешнего финансирования. Традиционно эффективность бизнеса рассматривалась с точки зрения прибыльности, однако в настоящее время позиции завоевывает концепция «повышения стоимости бизнеса».

Таким образом, методология управления изменениями представляет собой совокупность принципов, специфических методов принятия стратегических решений и способов их практической реализации для достижения целей, позволяющих организации оптимально использовать существующий потенциал и оставаться восприимчивой к требованиям внешней среды. В условиях нестабильной внешней среды, в которой действуют российские аграрные предприятия, обусловленной мировым финансовым кризисом, глобализацией бизнес-процессов, разработка стратегии управления изменениями должна стать основой концепции их развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Майс Г.* От хаоса к теории хаоса // Бизнес уик. 1993. № 5. С. 35.
2. *Тейлор Ф.* Принципы научного управления. Нью-Йорк, 1919. С. 430
3. *Gleick J.* Chaos: Making New Science. New York: Vilking, 1987.
4. *Senge P.M.* The Fifth Discipline: The Art and practice of the learning organization. New York: Doubleday, 1990.

ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ УСЛУГ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

ХЛОПЕНКО О.В.,

старший преподаватель,
Донской государственный технический университет,
e-mail: ohlopenko@yandex.ru

В статье рассматриваются факторы потребительского поведения покупателей на рынке услуг розничной торговли. Представлена методика исследования покупательского поведения населения г. Ростова-на-Дону на основе личного опроса респондентов и предложены результаты анализа полученных данных.

Ключевые слова: факторы; потребительское поведение; услуги розничной торговли; опрос респондентов; покупатель; магазин; продовольственные товары.

In article factors of consumer behavior of buyers in the market of services of retail trade are considered. The technique of research of consumer behavior of the population of Rostov-on-Don on the basis of personal poll of respondents is presented and results of the analysis of the received data are offered.

Keywords: factors; consumer behavior; services of retail trade; poll of respondents; the buyer; shop; articles of food.

Коды классификатора JEL: L81.

При формировании конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли большое значение, наряду с изучением конкурентного поведения субъектов рынка услуг розничной торговли, имеет исследование потребительского поведения населения на данном рынке.

Под потребительским поведением понимается решение потребителя о распределении дохода между товарами и услугами, которые он собирается приобрести. Изучение потребительского поведения — это маркетинговая задача, решение которой дает возможность торговой организации наилучшим образом распределить свои ресурсы для получения прибыли при продаже товаров и услуг [1].

Поведение потребителей находится под постоянным влиянием следующих факторов:

- ◆ экономических – денежные доходы населения и их распределение по группам потребителей, объем и состав товарного предложения, уровень и соотношение розничных цен, степень обеспеченности населения отдельными продуктами потребления, уровень торгового обслуживания;
- ◆ социальных – распределительная политика, социальная структура общества, культура потребления, мода, эстетические вкусы и т.п.;
- ◆ демографических – численность и состав населения, а также семей, соотношение между городскими и сельскими жителями, процессы миграции и т.п.;
- ◆ природно-климатических и национально-исторических – географические условия, традиции, обычаи, условия быта.

Поведение конечных потребителей находится под влиянием различных периодов жизненного цикла семьи, причем в каждый период семья имеет определенные потребности [1,3].

В семье каждый ее член играет свою роль в процессе принятия решения о покупке и потреблении товаров и услуг. Следовательно, членов семьи можно разделить на группы:

- инициаторы, то есть те члены семьи, от которых исходит инициатива в приобретении товара или услуги;
- влияющие лица, которые сознательно или подсознательно оказывают влияние на принятие решения о покупке товара или услуги и их потребление;
- лиц, принимающих окончательное решение о покупке;
- покупателей, то есть членов семьи, совершающих необходимые покупки;
- членов семьи - потребителей, непосредственно пользующихся приобретенными товарами или услугами.

Указанные роли отдельных членов семьи в процессе принятия решения о покупке и потреблении товаров и услуг имеют существенные различия для общественных классов. Они также зависят от этапа жизненного цикла семьи. В теории маркетинга обычно рассматриваются следующие стадии жизненного цикла семьи:

- холостяки (молодые, неженатые люди, живущие отдельно от родителей);
- молодая семья без детей;
- молодая супружеская пара с детьми до 6 лет;
- супружеские пары с детьми (младшему ребенку 6 и более лет);
- зрелая супружеская пара со взрослыми детьми;
- пожилые супружеские пары, живущие без детей;
- престарелые одиночки [1,6].

На каждом из этапов жизненного цикла семья имеет свои определенные потребности в продовольственных и непродовольственных товарах. Молодые супружеские пары с детьми значительные средства тратят на приобретение товаров молодежного и детского ассортимента, активный отдых, в то время как пожилые супружеские пары придают первостепенное значение своему здоровью, уделяя особое внимание правильному питанию и рациональному досугу.

Различия в поведении потребителей в зависимости от жизненного цикла семьи учитывают в своей деятельности различные коммерческие структуры, так как это связано с изменением денежных доходов семьи, привычек, вкусов и других аспектов, прежде всего торговые предприятия, в ассортимент которых входят продовольственные и непродовольственные товары, а также финансовые и банковские организации. [3,6].

Особое значение для изучения потребителя имеет группа личностно-психологических факторов: стиль жизни, общественный статус, убеждения и установки.

Стиль жизни представляет собой определенный тип поведения личности или группы людей, фиксирующий устойчиво воспроизводимые черты, манеры, привычки, вкусы, склонности. Это одна из важнейших характеристик образа жизни как устоявшейся формы бытия человека.

Статус отражает интегрированный показатель положения социальной группы и ее представителей в обществе, в системе социальных связей и отношений. Социальная значимость оценивается в таких понятиях, как, например, престиж, авторитет.

Убеждения и установки – осознанная потребность личности, побуждающая ее действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями. Содержание потребностей, выступающих в форме убеждений, отражает определенное мировоззрение личности. Что касается установки, то она выражает готовность (предрасположенность) субъекта, возникающую при восприятии им определенного объекта или ситуации и обеспечивающую устойчивый характер деятельности по отношению к ним [3].

Таким образом, опираясь на вышеизложенные факторы потребительского поведения, при разработке стратегий конкурентной борьбы розничных торговых организаций следует учитывать, на наш взгляд, характер покупательского поведения на потребительском рынке.

Выборочное исследование основных характеристик поведения населения проводилось на рынке розничной торговли продовольственными товарами. Задачей проведенного исследования было определение характера поведения потребителей крупных городов, поскольку именно в крупных городах представлен весь спектр возможных линий потребительского поведения населения. В качестве объекта исследования рассматривался город Ростов-на-Дону, на территории которого функционируют розничные торговые предприятия различных форматов. Основу для построения выборки составили статистические данные по распределению населения г. Ростова-на-Дону по возрастным группам и группам трудоспособности.

Выборочное исследование проводилось в ноябре-декабре 2010 г.

На конец 2009 г. население г. Ростова-на-Дону составило 1048991 человек. Из общей численности населения в возрасте моложе трудоспособного насчитывалось 135509 человек, в трудоспособном возрасте — 668124 человека и старше трудоспособного возраста — 245358 человека [5]. Ввиду того, что горожане в возрасте до 17 лет являются несовершеннолетними гражданами, не имеющими постоянных доходов, то в нашем исследовании эта группа жителей г. Ростова-на-Дону как основных потенциальных покупателей продовольственных товаров не рассматривалась. Таким образом, объем генеральной совокупности по данным на конец 2010 г. составил 913482 человека или 87% от всего городского населения.

Представим характеристику выборки с позиции процедуры ее формирования. Рассматриваемая нами выборка является:

- бесповторной,
- вероятностной случайной (простой): предусматривает одинаковую вероятность попадания в выборку каждого элемента исследуемой совокупности. Следовательно, элементы извлекаются из основы выборки случайным образом, причем независимо друг от друга.
- одноступенчатой: каждая отобранная единица сразу же подвергается изучению по заданному признаку.

Для сбора первичной информации о потребительском поведении и предпочтениях покупателей при выборе магазина, реализующего продовольственные товары, проводился структурированный (анкетный) опрос населения г. Ростова-на-Дону, позволяющий осуществить статистический анализ.

Опрос покупателей проводился на улицах города и в торговых центрах, где располагаются продовольственные магазины. Респонденты отбирались случайным образом и опрашивались на месте.

Составленная анкета содержала 25 вопросов смешанного типа, то есть предложенные вопросы сопровождались набором вариантов ответа, в последнем варианте предлагалось внести дополнения в свободной форме. Преимуще-

ством предложенной анкеты является обеспечение простого и достоверного сбора ответов, что позволяет респонденту указать нюансы своих мыслей.

При формировании выборочной совокупности респондентов определяется необходимый объем выборки [2]. Поскольку большинство изучаемых характеристик носили долевого характер, т.е. долю признака в генеральной совокупности, объем выборочной совокупности для условий простой случайной выборки определен по формуле (1):

$$n = \frac{N t^2 \omega (1 - \omega)}{N \Delta_{\omega}^2 + t^2 \omega (1 - \omega)} \quad (1)$$

где n — объем выборочной совокупности;

N — объем генеральной совокупности;

ω — доля единиц в выборочной совокупности;

t — уровень надежности;

Δ_{ω} — предельная ошибка выборки;

Для 90%-го уровня надежности и 10%-го уровня точности при величине ошибки долевого признака порядка 5 % необходимый объем выборки составил:

$$n = \frac{913482 * 1.65^2 * 0.87 * (1 - 0.87)}{913482 * 0.05^2 + 1.65^2 * 0.87 * (1 - 0.87)} = 123$$

Требуемый объем выборки равен 123 чел. Однако практика показывает, что часть анкет не возвращается или могут быть испорчены, поэтому для обеспечения точности исследования не ниже принятого нами уровня объем выборочной совокупности принят равным 200 покупателей продовольственной продукции.

Исследование проводилось методом личного опроса респондентов. Целью исследования было выявить покупательские предпочтения в выборе розничного торгового предприятия для покупки продовольственных товаров. В опросе приняли участие жители г. Ростова-на-Дону в возрасте 18 лет и старше.

Одним из основных вопросов предлагаемой анкеты является: «Чем Вы руководствуетесь, решая в каком магазине приобрести продовольственные товары?». Респондент должен был пронумеровать факторы в порядке увеличения их значимости:

- ◆ цена продукции;
- ◆ широта и сложность ассортимента в магазине;
- ◆ качество предлагаемых продуктов питания;
- ◆ имидж торгового предприятия;
- ◆ скорость обслуживания.

Результаты суммирования оценок, присвоенных респондентами, факторам выбора продовольственного магазина сведены в таблицу 1.

Относительные веса важности факторов определяются по формуле (2):

$$\gamma_i = \frac{m n - S_i}{0,5 m n (n - 1)} \quad (2)$$

где m — число респондентов;

n — число факторов;

S_i — сумма рангов i -того фактора.

Таблица 1

Суммирование оценок факторов при выборе покупателем розничного торгового предприятия продовольственными товарами

h \ i	Ранговая оценка факторов					Сумма
	A1	A2	A3	A4	A5	
1	2	3	4	5	6	7
Респондент 1	1	4	2	3	5	15
Респондент 2	1	2	5	4	3	15
Респондент 3	2	1	4	5	3	15
Респондент 4	1	2	4	3	5	15
Респондент 5	3	5	1	2	4	15
и т.д.						
Респондент 121	5	4	2	3	1	15
Респондент 122	1	2	4	3	5	15
Респондент 123	1	2	4	3	5	15
Сумма рангов, S_i	306	351	381	369	438	1845
Относительные веса факторов, γ_i	0,2513	0,2146	0,1902	0,2	0,1439	1

Примечание к таблице 1. A1 - цена продукции; A2 - широта и сложность ассортимента; A3 - качество продукции; A4 - имидж торгового предприятия; A5 - скорость обслуживания.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что, по мнению респондентов, основным фактором при выборе продовольственного магазина является цена на предлагаемую продовольственную продукцию и сопутствующие товары. Следующие позиции занимают: качество продуктов, широта и сложность ассортимента, имидж торгового предприятия и скорость обслуживания покупателей. Опрос респондентов показал, что самыми посещаемыми продовольственными магазинами являются представители следующих стратегических групп:

- ✓ универсамы (супермаркеты) (40%);
- ✓ «магазины в шаге от дома» (27%);
- ✓ корпоративные сетевые продовольственные магазины (20,1%);
- ✓ магазины – дискаунтеры (5,5%);
- ✓ фирменные магазины производителей и магазины с товарами класса Премиум (7,4%).

На рис. 1 графически представлен ответ на вопрос о факторах, влияющих на выбор продовольственного магазина.

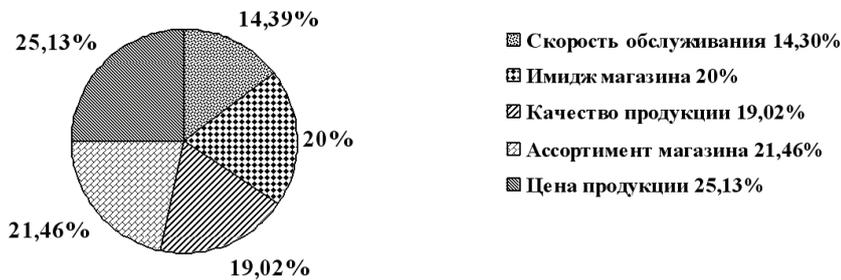


Рис. 1. Значимость факторов, влияющих на выбор продуктового магазина

Значительная часть респондентов (51%) предпочитает приобретать продукты питания и сопутствующие товары в универсаме на 1-3 дня. Это говорит о том, что магазины этой стратегической группы посещаются покупателями не реже 2-х раз в неделю независимо от бюджета и количества членов семьи. На рис. 2 отражен период совершения покупок продовольственных товаров в супермаркетах.

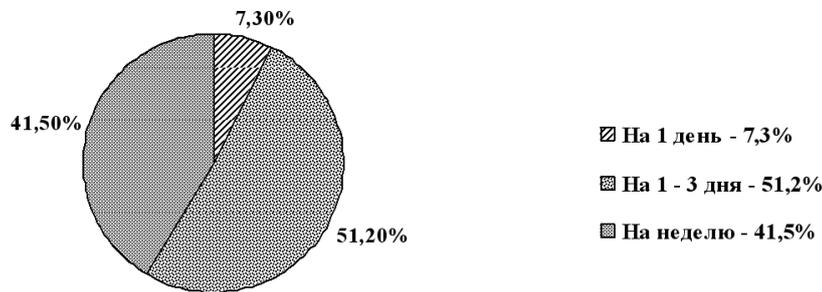


Рис. 2. Период совершения покупок в универсаме (супермаркетах)

«Магазины в шаге от дома» дают возможность населению приобрести необходимые продукты питания ежедневного употребления в любое удобное для них время: хлебобулочные изделия, молочную продукцию, колбасы и другое, потому что имеют круглосуточный режим работы и расположены внутри «спальных» районов. Респонденты отметили, что чаще всего пользуются услугами этих магазинов, когда нет возможности посетить более крупный магазин или нет в этом необходимости. На рис. 3 показана частота пользования населением услугами «магазинов в шаге от дома».

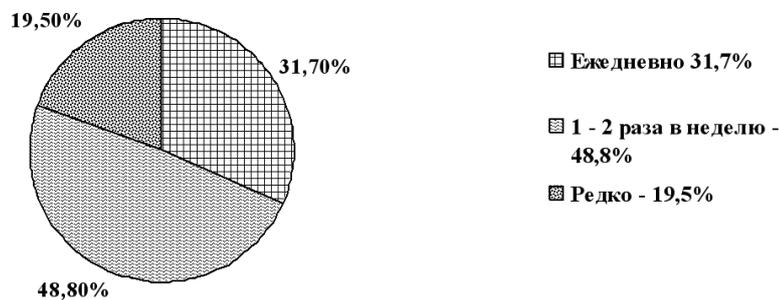


Рис. 3. Частота приобретения продуктов питания в «магазинах в шаге от дома»

Среди респондентов (35%) есть покупатели, которые предпочитают осуществлять покупки только в магазинах корпоративных продовольственных сетей, обосновывая это тем, что чаще всего торговые предприятия расположены в «спальных» районах города и их ассортимент позволяет приобрести товары продовольственного и непродовольственного назначения одновременно.

В г. Ростове-на-Дону на конец 2010 г. функционировало 14 корпоративных продовольственных сетей, которые в свою очередь можно дифференцировать в три группы предприятий:

1 группа — торговые сети – дискаунтеры: ЗАО «Тандер» («Магнит»), ООО «Росток», «Пятерочка» (ООО «Агроторг-Ростов»), ООО «Империя продуктов»;

2 группа — торговые сети, поддерживающие средний уровень цен; ООО «Апекс Плюс», ООО «Солнечный круг», ООО «Ассорти»;

3 группа — торговые сети, в ассортимент которых входят продовольственные товары класса Премиум, например, ООО «Перекресток», ООО «О`кей» и т.д.

Опрос показал, что покупателей в соответствии с выбором определенной группы розничных корпоративных торговых сетей также можно разделить на несколько групп, а именно на 4 группы:

- ✓ 1 группа покупателей пользуется услугами сетей – дискаунтеров («Магнит», «Пятерочка» и др.) — 23%;
- ✓ 2 группа покупателей предпочитает приобретать продукты в сетевых магазинах, поддерживающих среднерыночный уровень цен («Солнечный круг», «Империя продуктов», «Апекс» и др.) — 12,5%;
- ✓ 3 группа покупателей чаще всего посещает сетевые магазины с наличием продукции класса Премиум («О`кей», «Ашан», «Перекресток» и др.) — 35,4%;
- ✓ 4 группа покупателей является посетителями всех вышеуказанных сетей — 29,1%.

Исследуя мнения респондентов в отношении остальных групп продовольственных магазинов, нами получены следующие результаты:

- ✓ *во-первых*, приобретение продовольственных товаров класса Премиум связано с особенными мероприятиями в семье, коллективе, следовательно, большинство респондентов (35%) приобретают деликатесную продукцию в фирменных магазинах производителей, 32,5% покупателей предпочитают делать покупки в универсамах (супермаркетах), 16,1% — в сетевых магазинах и только 11,4% покупателей пользуются услугами магазинов с продукцией класса Премиум. Среди респондентов нет покупателей, пользующихся услугами магазинов только группы торговых предприятий с товарами класса Премиум;
- ✓ *во-вторых*, узкоспециализированные магазины — мономагазины — могут предложить глубокий ассортимент одной или нескольких товарных групп, что не удовлетворяет потребности покупателей, привыкших к широкому рациональному ассортименту. Однако магазины этой группы реализуют продовольственные товары, которые не представлены в ассортименте других розничных предприятий, что позволяет им удерживать постоянный контингент покупателей.

Опрос показал, что чаще всего в узкоспециализированных магазинах респонденты покупают охлажденное мясо (34,1%), птицу (20,3%), овощи и фрукты (27,6%), свежую рыбу (9%) и напитки, в том числе чай, кофе (9%).

Среди респондентов не оказалось покупателей, пользующихся услугами таких магазинов как «Диетическое питание», «Детское питание», «Молоко»;

- ✓ *в-третьих*, услугами магазинов – дискаунтеров пользуются определенные слои населения: пенсионеры, многодетные семьи, неполные семьи, студенты и т.п., то есть покупатели с невысоким уровнем доходов. Но среди респондентов оказались покупатели, которые пользовались услугами магазинов этой группы в связи с ограниченностью денежных средств в конкретной ситуации (27,6%) или с наличием необходимых продовольственных товаров в магазине (35,8%).

Таким образом, исследование потребительского поведения на рынке услуг розничной торговли продовольственными товарами позволит учесть при формировании конкурентоспособности торговых предприятий не только характер конкурентной борьбы между основными игроками потребительского рынка, но и линию поведения потребителей продовольственных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 640 с.
2. Зорина Т.Г. Маркетинговые исследования. Минск: БГЭУ, 2010. 411 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 12-е изда. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2007. 464 с.
4. Мазилкина Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. М.: ИТК «Дашков и К», 2008. 300 с.
5. Ростов-на-Дону в цифрах 2009 г. / Кратк. стат. сборник. Ростовстат, 2010. 520 с.
6. Информационный бизнес-портал // www.market-pages.ru/osnmark/13.html.

РОЛЬ И МЕСТО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

МЕДОВЫЙ В. В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса (Кавминводский филиал),
e-mail: finteh1@narod.ru

В статье отражена роль государства в регулировании рынка недвижимости, методы и подходы к регулированию, соотношение между государственным регулированием и саморегулированием. Предложены наиболее важные пути законотворческих инициатив в рамках государственного регулирования при создании недвижимости. Показана необходимость усиления государственного регулирования для предотвращения вредных последствий деятельности отдельных предприятий малого и среднего бизнеса на рынке недвижимости.

Ключевые слова: недвижимость; государственное регулирование; саморегулирование; малый и средний бизнес.

In article the state role in regulation of the market of real estate, methods and approaches to regulation, a parity between state regulation and self-regulation is reflected. The most important ways of legislative initiatives within the limits of state regulation at real estate creation are offered. Necessity of strengthening of state regulation for prevention of harmful consequences of activity of the separate enterprises of small and average business in the real estate market is shown.

Keywords: real estate; state regulation; self-regulation; small and average business.

Коды классификатора JEL: L85, L88.

В условиях развития рынка значительным образом меняются принципы и методы хозяйствования на рынке недвижимости, характер экономических связей и взаимоотношений, которые обусловлены полиморфизмом форм собственности и организационно-правовых форм, развитием инфраструктуры рынка недвижимости, активизацией предпринимательства на рынке недвижимости, ростом конкуренции, что предъявляет повышенные требования к управлению субъектами рынка, деятельность которых немыслима без стремления повышения качества строительства на фоне обеспечения высокой прибыльности, так как только эффективное функционирование этого сектора открывает дальнейшие возможности его развития.

Тем не менее, государство делает ставку на развитие малого и среднего бизнеса в создании недвижимости и условием обеспечения устойчивого роста экономики является развитие предпринимательства и, прежде всего, малого и среднего бизнеса. Тем не менее, малый и средний бизнес не в состоянии обеспечить нормальное функционирование процесса создания недвижимости, так как обладает небольшими собственными средствами и вынужден пользоваться деньгами третьих лиц, организуя различные формы долевого участия, что является достаточно рискованными бизнес-проектами.

Как никто другой представители класса среднего и малого предпринимательства активно реагируют на изменение конъюнктуры рынка и постоянно находятся в поисках ниш дальнейшего приложения своих способностей и капиталов.

Развитие рыночных отношений в России происходит по пути формирования и развития экономики смешанного типа, где в конгломерате институтов регулирования взаимодействуют государственное регулирование и рыночные формы регулирования. Роль и масштабы государственного регулирования рынка недвижимости в настоящее время не являются значительными, преобладают рыночные формы регулирования, которые институционально не оформлены и эта работа по укреплению государственного влияния пущена на самотек.

Государственное регулирование услуг на рынке недвижимости возможно путем прямого вмешательства включающего [1]:

1. Создание законодательной базы (законов, постановлений, правил, инструкций, писем, положений), регулирующих развитие рынка недвижимости.
2. Введение норм ответственности (дисциплинарной, административной и уголовной) за нарушение правил и норм на рынке недвижимости.

3. Организация контроля за соблюдением правил и норм в недвижимости.
 4. Создание системы лицензирования или иного государственного регулирования на рынке недвижимости.
 5. Создание системы саморегулирования рынка недвижимости с утверждением стандартов практики поведения и функционирования членов саморегулируемых организаций.

6. Создание системы погашения убытков при создании недвижимости, возникших в связи с некачественным оказанием услуг в строительстве вследствие различных причин, включая риски невозможности выполнить условия договоров предоставления недвижимости при условии полного исполнения оговоров другой стороной (инвестором) при долевом строительстве, что порождает такой специфический институт нашего общества как «обманутые дольщики».

Вопросы обманутых дольщиков приобретают серьезное значение. Требуются специальные меры государственного регулирования по этим вопросам. В настоящее время в государственной думе рассматривается вопрос о введении уголовной ответственности среди строителей недобросовестное и нецелевое использование средств дольщиков. Имеется ряд принятых местных законов по этим вопросам, но это, в целом не решает столь важную проблему [3].

Косвенное (непрямое) вмешательство в регулирование сферы услуг на рынке недвижимости возможно путем регулирования системы налогообложения и льготирования отдельных на рынке недвижимости, путем разработки и внедрения государственных программ в сфере услуг, упрощения государственной регистрации прав на недвижимость и перехода прав, комплексное решение вопросов приватизации, земельных отношений, иных отношений собственности

Необходимо отметить также и реакцию на общественное воздействие, в том числе и мнение профессиональных участников рынка недвижимости в вопросах законодательной инициативы по созданию и улучшению (модернизации) правовых актов на рынке недвижимости.

Значительная роль в функционировании рынка недвижимости принадлежит маркетинговым исследованиям на рынке недвижимости.

Роль и место государственного регулирования на рынке недвижимости, по нашему мнению, определяются рядом основных факторов.

Во-первых, переход к рыночной экономике обуславливает безусловное и сиюминутное снижение уровня государственного регулирования и повышение уровня рыночных форм регулирования. Российская экономика всегда характеризовалась повышенной ролью государственного регулирования. Кроме того, для России характерно наличие исторических традиций, централизации регулирования и управления.

Во-вторых, в условиях любой нестабильности, в частности в условиях глобального финансового кризиса, роль государства как стабилизирующего фактора неизбежно возрастает, - государство должно выполнять системообразующую функцию, определяя параметры будущей социально-экономической системы, темпы и направление реформирования регулирования отраслей.

В-третьих, уровень доверия к институтам государственной системы несравненно более высок, чем к институтам частного характера, так как обращение к негосударственным институтам порождает высокую степень недоверия, а участие государства повышает степень доверия к институтам рыночной системы.

В-четвертых, некоторые системы, которые присущи рыночной экономике, в современных условиях оказались изначально под контролем государства то ли в силу традиций, то ли в силу маловыгодности отрасли, поэтому могли эффективно действовать и развиваться только с поддержкой государства.

В-пятых, неразвитость рыночной инфраструктуры, привела к возникновению дистанции в уровне экономического и социального развития между регионами, в частности сформировались разные уровни удельных стоимостей недвижимости, а следовательно обусловили выгодность или невыгодность инвестиционных сделок с ней.

Основываясь на мировом опыте исследования государственного регулирования экономических процессов, определим сущность государственного регулирования сферы услуг на рынке недвижимости в теоретическом и практическом аспектах.

С точки зрения теории государственное регулирование сферы услуг на рынке недвижимости – это совокупность экономических отношений хозяйствующих субъектов, обеспечивающих целостность, сбалансированность и устойчивость вышеназванного рынка, а также наиболее эффективное управление рынком услуг.

Практическая реализация государственного регулирования сферы услуг на рынке недвижимости представляет собой, по нашему мнению, воздействие государства в лице государственных органов на совокупность экономических отношений, законов и закономерностей их развития системой мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

Целенаправленное государственное воздействие государства на сферу услуг на рынке недвижимости осуществляется прямыми (административными) и косвенными (экономическими) методами. Прямое (административное) государственное регулирование осуществляется посредством установления обязательных требований, предъявляемых к участникам рынка, прямого или косвенного лицензирования профессиональной деятельности на рынке, обеспечения гласности и равной информированности участников рынка, поддержания правопорядка. Таким образом, прямое регулирование существует в виде системы правовых норм и государственных органов, обеспечивающих их исполнение.

Косвенное государственное регулирование сферы услуг на рынке недвижимости осуществляется такими методами, как проведение определенной налоговой, денежной политики, политики в области формирования и использования средств государственного бюджета, управления государственной собственностью и так далее, политики в области ЖКХ.

В зависимости от специфики деятельности различных участников рынка органами государственного регулирования применяются различные методы как функционального, так и институционального регулирования [2].

Методы институционального регулирования связаны, прежде всего, с регулированием положения конкретных институтов и качеством управления ими. Институциональное регулирование, направлено на предупреждение финансовой несостоятельности объектов регулирования и стабильности функционирования на рынке. К числу методов институционального регулирования относятся, например, установление требований к размеру собственных средств участников, регулирование структуры активов и пассивов, обязательность страхования гражданской ответственности. Институциональное регулирование является основой регулирования и широко применяется с целью защиты определенных финансовых интересов участников рынка.

В отличие от методов институционального регулирования, методы функционального регулирования связаны с установлением правил совершения определенных операций (т.е. выполнения определенных функций).

В большинстве случаев для защиты интересов клиентов на рынке недвижимости основной акцент делается на то, как профессиональные участники обслуживают клиентов, поэтому методы функционального регулирования составляют основу регулирования рынка. Этим обуславливается необходимость принятия детальных стандартов профессиональной деятельности, которые являются одним из основных инструментов регулирования на рынке недвижимости. Весь вопрос в соотношении мер государственного регулирования в области стандартизации деятельности и мер саморегулирования отрасли общественными объединениями.

Так как методы функционального регулирования рынка, составляющие основу всей системы его регулирования, связаны с установлением правил совершения операций, они во многом пересекаются с вопросами профессиональной этики и обычаев делового оборота. Именно по этим вопросам интересы участников рынка и задачи государства совпадают, что позволяет использовать данное обстоятельство как метод оперативного решения текущих вопросов саморегулирования.

Государственное регулирование сферы услуг на рынке недвижимости должно сочетаться с саморегулированием. При этом необходимость государственного регулирования обусловлена тем, что государство выступает не только как регулятор, но и как крупнейший собственник недвижимости и участник рынка недвижимости. Таким образом, государственное регулирование рынка недвижимости должно строиться на подборе баланса между управлением правами собственности на недвижимость, созданию и управлению эффективными механизмами рынка недвижимости. Отметим, что процессы рыночного регулирования на рынке недвижимости развиваются в зависимости от государственной политики внешней среде с активным участием негосударственных структур, имеющих свои интересы, предпочтения и понятия об эффективности [4].

На федеральном уровне наиболее важные меры регулирования рынка недвижимости должны быть направлены на установление и поддержание стандартов и правил деятельности или создания институтов, которые могут стимулировать создание и поддержание стандартов и правил, на защиту внутреннего рынка услуг от иностранных конкурентов, стимулирование экспорта, хотя в данном случае этот вопрос достаточно проблематичен из-за того, что в большинстве правовых систем, в том числе и российской существует жесткая привязка самой услуги к месту нахождения недвижимости, где и осуществляется регистрация права собственности на недвижимость. В значительной мере это относится к недвижимости иностранных государств, в последнее время к этому виду недвижимости российские инвесторы проявляют непосредственный интерес.

В классической теории рынков, в основе мер регулирования внутреннего рынка услуг лежат политические, экономические и социальные интересы страны и региона:

- ✓ занятость местной рабочей силы;
- ✓ поддержка местных предпринимателей в ключевых сферах и на ключевых объектах;
- ✓ учет интересов национальной обороны;
- ✓ стимулирование роста внутренних капиталовложений;
- ✓ сохранение национальных культурных ценностей и т.д.

Основной формой осуществления государственной политики и поддержки предпринимательства на рынке недвижимости зарубежных стран являются целевые государственные программы, подкрепленные соответствующими материальными, информационными, кадровыми и прочими ресурсами. К сожалению, в России до сих пор государственные программы поддержки участников рынка недвижимости существуют и функционируют с недостаточной эффективностью.

На рынке недвижимости государство выполняет следующие функции:

- ❖ идеологической и законодательной инициативы (концепции развития отдельных видов рынка и программы их реализации);
- ❖ инвестора в приоритетные отрасли материального производства, жилищное строительство и социально-культурную сферу;
- ❖ профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями и сооружениями и другими объектами недвижимости;
- ❖ эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;
- ❖ регулятора, устанавливающего правила и нормы функционирования рынка недвижимости на рынке на прямую или через систему профессиональных саморегулируемых организаций, объединяющих участников рынка;
- ❖ верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;
- ❖ контролера устойчивости и безопасности рынка (регистрация прав и сделок с недвижимостью).

Система государственного регулирования на рынке недвижимости состоит из двух элементов:

- 1) государственные и муниципальные органы и организации;
- 2) государственные и иные нормативные акты.

В организационном отношении государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется в двух формах:

- путем прямого вмешательства, т.е. административным способом;
- косвенным воздействием или экономическими методами управления.

Прямое административное управление включает совокупность следующих приемов:

- ◆ создание нормативной базы — законов, постановлений, инструкций, правил, положений, регулирующих функционирование сферы услуг на рынке недвижимости в центре и в регионах;
- ◆ отбор и удостоверение статуса профессиональных участников рынка недвижимости — лицензирование, регистрация, предоставление прав уполномоченных лиц органами исполнительной власти по совершению сделок с объектами государственной и муниципальной собственности;
- ◆ установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке недвижимости и к его участникам;
- ◆ контроль за соблюдением всеми участниками рынка установленных норм и правил;
- ◆ введение запретов и санкций за отступление от нормативных требований и поддержание правопорядка на рынке недвижимости;
- ◆ выкуп в государственную собственность любых объектов недвижимости для общественных и муниципальных нужд, в случае государственной необходимости для обеспечения выполнения государственных программ.

Таким образом, государственное регулирование деятельности в недвижимости в России должно быть таким же, как и во всех цивилизованных странах с развитым рынком недвижимости – рыночное регулирование при наличии разветвленной и комплексной системы законодательного регулирования деятельности государственных надзирающих органов.

К настоящему времени, после десятилетия рыночных преобразований, активная и целенаправленная регулирующая роль государства в становлении и развитии рыночных механизмов все более воспринимается как необходимость. В своих усилиях содействовать созданию и развитию рыночных реформ государство в складывающихся условиях переходного периода, многоукладной экономики оказывается в сложной двойственной ситуации одновременно регулятора и равноправного участника рыночных процессов. И это в максимальной мере актуально для рынка недвижимости, где государство выступает не столько как один из ведущих регуляторов рыночных отношений, но и как один из крупнейших собственников и участников рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m76/3_4.htm.
2. Дохина Р.Р. Основные тенденции государственного регулирования на современном этапе развития рыночных отношений в России. Академия управления ТИСБИ. Издательский центр ТИСБИ, 2009.
3. За обман дольщиков — уголовная ответственность. «Российская газета» — www.rg.ru 04.10.2011. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/10/04/reg-permkray/dolshiki.html>.
4. Полянский А.И., Соловьев М.М. Систематизация механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2001. № 4 (9).

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ДЖАНГИРОВ А.П.,

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

В статье рассматривается система экономических тенденций, присущих современной сфере услуг.

Ключевые слова: сфера услуг; экономические тенденции; сервис ориентированная экономика.

A system of economic trends inherent in the modern service industry.

Keywords: service industry; economic trends; service-oriented economy.

Коды классификатора JEL: L84.

Анализ практики сферы обслуживания позволяет охарактеризовать основные тенденции развития сферы услуг в современной экономике.

Тенденция первая - разработка технологии обслуживания как системы стандартизации на основе привлечения традиционных разработчиков «хайтековской» продукции.

Тенденция вторая - интеграция сферы производства и сферы услуг на базе слияния прикладных инициатив (здесь пионерами обычно выступают такие сектора экономики, как машиностроение и автомобилестроение).

Тенденция третья - высокий уровень образования и обучения массового работника сферы обслуживания, особенно в тех областях занятости, которые требуют академического обучения.

Тенденция четвёртая - высокий уровень инфраструктурной развитости сферы обслуживания в виде мобильной телефонии, цифровых технологий, кабельных сетей, транспортной системы.

Тенденция пятая - появление новых рынков услуг (интенсивные продажи специализированного знания на рынках образовательных услуг, сервисный потенциал реализации гибридных продуктов).

Тенденция шестая – интернационально-интеграционные сферы обслуживания в целях наращивания экспорта бизнеса услуг.

Тенденция седьмая - сфера услуг всё чаще представлена регулируемыми локальными рынками постпродажного обслуживания (по мере насыщения потребительского рынка сложнотехнической продукции).

Тенденция восьмая - управление внедрением новшеств в секторе услуг, когда систематическое обслуживание новшества сопоставимо по стоимости с разработкой изделия по всем аспектам исследования, науки и образования.

Тенденция девятая – базовыми параметрами рынка услуг становятся мобильность и новизна, поскольку интенсивное предоставление услуги еще не всегда соответствует требованиям экспорта.

Тенденция десятая – активное преодоление недостатка правовой защиты интеллектуальной собственности как предпосылка правовой защиты новшеств в сфере обслуживания.

Необходимо поддерживать развитие технологий, создаваемых именно для сферы обслуживания, прежде всего, для процессов, интегрирующих предоставление услуг со специализированными, связанными с технологией и программами в сферах транспорта, энергии, мультимедиа. При этом многие связанные с современной технологией программы исследования требуют приоритетного финансирования для развития производственного оборудования в аспекте процессов обслуживания.

Рассматривая основные тенденции динамики сферы услуг в национальной экономике, следует отметить, что в качестве базовой предпосылки их формирования и реализации выступает необходимость устойчивого развития экономики страны в течение относительно длительного временного периода (не менее полутора десятилетия), отраженных в динамике основных макроэкономических и социальных показателей.

Так, в Российской Федерации в последние годы обнаружили устойчивые тенденции экономического роста, темпы которого замедлялись в период глобального экономического кризиса. В проблемной статье О. Белокрыловой выявлены основные тенденции, характерные для современного периода развития отечественной экономики:

1. Усиление олигополистических структур на отраслевых рынках.
2. Спад производства ВВП после почти десятилетия устойчивого роста.

В России спад производства ВВП за 1991–96 гг. составил 39%, в 1997 г. – 100,4%, в 1998 г. – 95%. С 1999 г. начался экономический рост – и составил в 2008 г. – 5,6%. В 2009 году наблюдалось падение производства ВВП на 7,9%.

3. Снижение жизненного уровня населения и углубление дифференциации по доходам.
4. Стагфляция сменилась дезинфляцией и дефляцией.
5. Рост безработицы до 1999 г., официальной – с 2002 г. и общей в 2008 г.
6. Дефицит государственного бюджета.
7. Снижающийся налоговый прессинг.
8. Падение объема инвестиций.
9. Сохранение экспортно-сырьевой направленности экономики.
10. Снижение реального эффективного курса рубля.
11. Рост процентных ставок.
12. Рост сбережений населения на «черный день».
13. Рост внешнего и внутреннего долга.
14. Снижение коэффициента монетизации экономики [1].

Эти тенденции характерны не только для отечественной экономики, но отражают общемировые закономерности современного этапа экономического развития. По данным, зафиксированным Международным валютным фондом, общий объем мировой экономики в 2009 году сократился на 0,8%, при этом наибольшие потери в ВВП характерны именно для стран с развитой рыночной экономикой, где его сокращение составило 3,2%. Более всего пострадала Япония, окупившаяся в новый экономический кризис, не успев полностью преодолеть последствия предыдущего – «лопнувшего пузыря» начала 1990-х годов. В то же время Китай и Индия лишь несколько уменьшили темпы экономического роста, оставшись на весьма впечатляющем уровне, а Бразилия продемонстрировала сокращение ВВП на 0,4%. ВВП России упал на 9,0% (табл. 1) [7].

Таблица 1

Динамика ВВП и уровня безработицы в условиях глобального финансово-экономического кризиса

Страна	Изменение ВВП в 2009 г.	Уровень безработицы	
		III кв. 2009 г., %	Разница III кв. 2009 г. и IV кв. 2008 г.
Канада	-2,6	8,5	2,5
США	-2,5	9,6	3,0
Германия	-4,8	8,2	1,0
Франция	-2,3	9,5	1,3
Италия	-4,8	7,3	0,2
Япония	-5,3	5,4	1,5
Великобритания	-4,8	8,1	1,9
Россия	-9,0	7,8	0,7
Китай	+8,7	-	-
Индия	+5,6	-	-
Бразилия	-0,4	7,9	0,6

Как видно из данных табл. 2, замедление темпов роста характерно для различных регионов мира.

Таблица 2

Динамика темпов роста мировой экономики (в %) [5]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Мир	4,4	5,0	4,9	3,1	-0,6	4,3
США	2,9	2,9	2,2	1,1	-2,4	3,0
Еврозона	1,6	2,8	2,6	0,9	-4,1	1,2
Китай	10,4	11,6	11,9	9,2	8,7	10,0
СНГ (без России)	6,7	8,5	8,6	5,5	-6,6	4,7

Согласно прогнозам Министерства экономического развития Российской Федерации, темп роста мировой экономики к 2013 г. составит 4,8%, при этом ускоренными темпами будут развиваться Китай (9,7%) и страны СНГ (5,8%) (диаграмма 1).

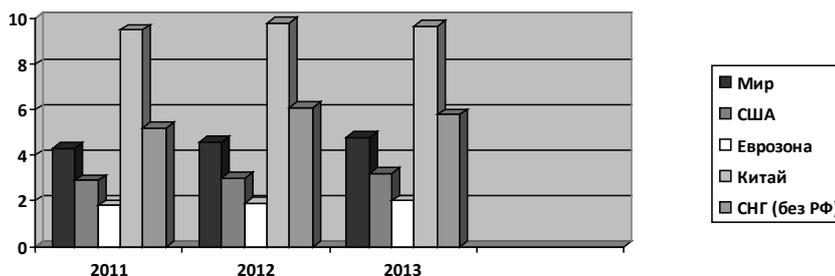


Диаграмма 1. Прогнозные оценки роста мировой экономики 2011-2013 гг. (в %)

В 2011 г., основные показатели социально-экономического развития российской экономики имеют преимущественно позитивные тенденции роста (так, например, объем валового внутреннего продукта Российской Федерации за I квартал 2011 г. вырос на 4,1 % и составил 11410 млрд рублей в текущих ценах (табл. 3).

Таблица 3

Динамика производства ВВП (в % к предыдущему году)

	2010 год				2011 год
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.
Валовой внутренний продукт	103,5	105,0	103,1	104,5	104,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	102,6	100,5	80,8	92,9	101,1
Добыча полезных ископаемых	102,8	108,7	106,3	101,4	102,4
Обрабатывающие производства	113,1	113,9	109,4	113,3	112,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	109,5	104,6	104,8	102,7	99,7
Строительство	88,4	97,7	99,5	106,1	100,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	104,8	105,2	105,8	104,5	101,3
Транспорт и связь	109,7	109,4	104,5	107,5	105,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	105,5	104,5	103,4	102,2	97,9
Образование	99,0	98,6	98,3	96,8	97,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	101,6	101,1	100,9	101,6	98,9
Чистые налоги на продукты и импорт	104,7	107,4	110,0	109,0	108,3

Как видно из приведенных выше статистических показателей, значительный вклад в рост объемов валового внутреннего продукта внесли обрабатывающие производства (12,9%), транспорт и связь (5,1%), операции с недвижимым имуществом (3,8%), строительство (0,8%). В области отрицательных значений остались государственное управление и обеспечение военной безопасности (97,9%) образование и здравоохранение (97,8%) и предоставление социальных услуг (98,9 процента).

В 2010 г., наблюдается наращивание объемов производства, которое характерно для тех видов деятельности, которые ориентированы на экспорт продукции, а также виды деятельности, направленные на удовлетворение внутреннего спроса и имеющие устойчивый спрос на производимую продукцию, постепенно стали улучшаться финансовые показатели производства нефтепродуктов. По итогам января-февраля 2011 г. финансовый результат составил 152,3 млрд рублей, что на 59% выше показателя за аналогичный период прошлого года. В производстве и распределении электроэнергии, газа и воды финансовый результат в январе-марте 2011 г. продемонстрировал рост (на 7,6%) против его неуклонного сокращения с начала года и составил 190,4 млрд рублей. Оборот розничной торговли в январе-апреле 2011 г. увеличился по сравнению с январем-апрелем 2010 г. на 5,0%. По итогам января-февраля 2011 г. финансовый результат составил 15,9 млрд рублей, что на 57,7% выше уровня за аналогичный период предыдущего года. На предприятиях транспорта и связи, в связи с увеличением промышленного производства, произошел рост объема работ и финансовых результатов. За 2010 г. сальдированный финансовый результат вырос на 31,6% и составил 719 млрд рублей.). По итогам января-марта 2011 г., прибыль составила 215,3 млрд рублей, увеличившись на 11,6% [6].

Однако согласно официальным данным достигнуть докризисных показателей удалось не во всех отраслях и сферах отечественной экономики. Так, например, индекс промышленного производства составил 95,3% по отношению к

марту 2011 г., и это, по оценке Минэкономразвития, обусловлено сезонной приостановкой активности в энергетике и ЖКХ (табл. 4).

Таблица 4

Динамика промышленного производства с исключением сезонного и календарного факторов в 2011 году, в % к предыдущему месяцу [6]

	январь	февраль	март	апрель
Производство – всего	0,8	0,0	0,7	0,3
Добыча полезных ископаемых	0,5	0,0	0,4	-0,6
Обрабатывающие производства	1,5	-0,4	1,0	0,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-0,6	1,1	0,2	0,3

Как и в предыдущие годы, экономический рост обеспечивают, прежде всего, обрабатывающие производства, при этом наибольшими темпами росли высокотехнологичные сектора (темпы прироста объемов производства машин и оборудования в апреле 2011 г. составил 3,9% к марту 2011 г., производства транспортных средств и оборудования – 2,5%, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 1,5%).

По оценкам Минэкономразвития России, до конца 2011 г. ожидается устойчивая положительная динамика развития промышленного производства, рост которого по итогам года составит более 5%. Как видно из данных табл. 5, тенденции роста проявляются не только в динамике ВВП, но и в положительном значении индекса цен промышленного производства, рассчитанного по основным видам деятельности, а также объема инвестиций в основной капитал.

Таблица 5

Показатели экономического роста в Российской Федерации (б)

Показатели	2010		2011		Справочно: Апрель
	Май	Январь-май	Май	Январь-май	
ВВП ¹⁾	5,4	4,3	3,8	3,9	3,3
Индекс цен промышленного производства ²⁾	112,6	110,3	104,1	105,2	104,5
Инвестиции в основной капитал	105,6	99,2	107,4 ³⁾	102,03	102,23 ³⁾

1) Оценка Минэкономразвития России.

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

В качестве весов используется структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности за 2008 базисный год.

3) Оценка Росстата.

Что касается инвестиций, обращает внимание тот факт, что по данным Росстата в I квартале 2011 г. динамика объема инвестиций в основном по крупным и средним организациям растет, при спаде по полному кругу организаций (табл. 6) [3].

Таблица 6

**Динамика физического объема инвестиций в основной капитал
(в % к соответствующему периоду предыдущего года)**

	2007 I кв.	2008 I кв.	2009 I кв.	2010 I кв.	2011 I кв.
Крупные и средние организации	18,9	9,6	-5,0	-21,1	1,9
Полный круг организаций	20,3	23,4	-18,0	-4,8	-0,8

Вместе с тем, согласно прогнозам Всемирного Банка темпы экономического роста в России в 2011 г. составят 4,4% ВВП, а в 2012 г. – 4% ВВП (табл. 7).

Таблица 7

**Прогноз динамики важнейших макроэкономических показателей в Российской Федерации.
Составлено автором по данным: [2]**

Показатели	2011	2012
Темпы роста ВВП (%)	4,4	4,0
Баланс консолидированного бюджета (% ВВП)	0,4	0,6
Счет текущих операций (млрд. долл.)	63,0	11,0
(% ВВП)	3,5	0,5
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами (млрд долл.)	-17,4	19,0
(% ВВП)	-1,0	0,9

Анализ сложившихся тенденций позволяет констатировать улучшение социально-экономических показателей в стране. Вместе с тем, сектор услуг требует определённой пропорции со сферой производства в аспекте полной занятости трудоспособного населения.

Особо следует отметить обозначившуюся тенденцию к аутсорсингу услуг, отраженную в росте деловых отраслей промышленности услуг.

Ещё одной важной особенностью-тенденцией динамики сферы обслуживания является прогрессивная структура занятости в данной сфере. Большинство рабочих мест в сфере услуг состоит из должностей руководителя-организатора, административно-управленческого персонала и профессионально-технических работников, имеющих высокий уровень навыков и компетентности. Однако средняя заработная плата в производственном секторе обычно выше, чем в сфере услуг, хотя здесь создаётся на единицу продукции относительно выше массы добавочной стоимости. Это объясняется, в частности, тем, что у большинства занятых в сфере обслуживания имеется второе и (и даже – третье) профессиональное образование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О. Посткризисные перспективы возвращения экономики России на траекторию модернизации // Посткризисный мир: глобализация, многополярность, модернизация, институты. М.: Вузовская книга, 2010. С. 3–13.
2. Группа глобальных экономических прогнозов Всемирного банка; Доклад об экономике России, Всемирный банк. (WB) // <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTRUSSIANHOME/EXTRUSSIANCOUNTRIES/ECAINRUSSIANEXT/RUSSIAINRUSSIANEXT/0,,contentMDK:22934541~menuPK:3968266~pagePK:64027988~piPK:64027986~theSitePK:447318,00.html>.
3. Данные Федеральной службы государственной статистики. Официальный сайт // <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.
4. Здесь и далее использованы материалы Министерства экономического развития РФ. Официальный сайт // <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/monitoring/>.
5. Министерство экономического развития РФ. Официальный сайт // <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/monitoring/>.
6. Официальный сайт Министерства экономического развития // <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/monitoring/>.
7. Хорошилов Е. Финансовый сектор Канады и мировой экономический кризис // США-Канада: экономика, политика, культура. 2010. № 7. С. 70.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СПОСОБ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВЗАИМОТНОШЕНИЙ «БАНК-КЛИЕНТ»

СТАРЕНКОВ М.Ю.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: greenstar1@mail.ru

В статье рассматривается влияние сбалансированной системы показателей на клиентоориентированную деятельность банковского учреждения в процессе развития отношений «банк-клиент», а также использование определенных индикаторов, способствующих повышению эффективности работы финансовой организации.

Ключевые слова: стратегия; клиентоориентированность; банк; ключевые показатели эффективности; жизненный цикл; менеджер; стратегия; ключевая компетенция; лояльность; сбалансированная система показателей.

The article examines the influence of a balanced scorecard for customer-oriented activities of the banking institutions in the development of relations between «bank-client», as well as the use of certain indicators contributing to improving the efficiency of the financial institution.

Keywords: strategy; customer; bank; key performance indicators; life cycle; manager; strategy; key competence; loyalty; balanced scorecard.

Коды классификатора JEL: G21.

Сегодня большинство банков предлагают широкую линейку продуктов и услуг для клиентов, но при этом немногие из них уделяют должное внимание стратегии банка. Другими словами, неэффективно оценивают правильность действий менеджмента. Для того чтобы понять, какой бизнес нужен банку, необходимо конкретно сформулировать цели и задачи для четкой работы над ними. Только после этого может быть планомерное, а главное в выбранном направлении развитие банка. В этой связи, следует предложить использование сбалансированной системы показателей, основанной на причинно-следственных связях между стратегическими целями, отражающими их параметры и факторы получения планируемых результатов.

Сбалансированная система показателей - это принципиально новый инструмент, нацеливающий банк на стратегию долгосрочного успеха, переводящий видение компании и ее стратегии в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих ключевые факторы не только текущего, но и будущего развития [6, с. 36].

Использование таких инструментов, как сбалансированная система показателей (BSC) помогает увязать корпоративную стратегию с набором взаимосвязанных индикаторов, отражающих успешность функционирования различных уровней и областей управления. Концепция *Balanced Scorecard* была разработана американскими экономистами - директором исследовательского центра *Norlan Norton Institute* Дэвидом Нортоном и профессором *Harvard Business School* Робертом Капланом в 1992 г. [3, с. 23].

Основное предназначение BSC состоит в усилении и формализации корпоративной стратегии, а также обеспечении мониторинга и обратной связи с клиентами компании [2, с. 271]. Кроме того, в случае недостижения запланированных результатов, пересматривается выбранная стратегия действий. Поэтому концепцию BSC следует рассматривать скорее не как набор показателей, а как всеохватывающую систему управления; по сути, это средство стратегического управления на долгосрочной основе [1, с. 10].

Название системы отражает целевое равновесие, которое должно быть достигнуто между финансовыми и нефинансовыми показателями, стратегическим и оперативным уровнем управления (долгосрочными и краткосрочными целями), прошлыми и будущими результатами, а также внутренними и внешними факторами деятельности [5, с. 30].

Разработанная система BSC должна применяться в организации постоянно, иначе теряется смысл данного инструмента. Различные показатели имеют разные периоды расчета фактических значений - одни показатели нуждаются в постоянном контроле, другие достаточно рассматривать раз в квартал или год. В любом случае по итогам каждого отчетного периода собираются данные о значениях соответствующих показателей и сводятся в таблицу для каждого руководителя. Как правило, эта таблица (карта) содержит несколько разделов:

- ✓ приоритетные показатели;
- ✓ целевые программы и проекты;
- ✓ показатели выполнения стратегических задач;
- ✓ контрольные показатели.

В результате рассмотрения карт показателей определяются стратегические инициативы для развития положительных тенденций и нивелирования отрицательных. Каждая стратегическая инициатива представляет собой набор проектов, которые должны быть осуществлены в рамках системы управления проектами.

Разработка стратегических целей банка по каждому из четырех направлений деятельности (финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и карьерный рост) позволяет объективно взглянуть на деятельность каждого из направлений банка, а также оценить их потенциал.

Стратегические цели банка необходимо разбить на функциональные цели, которые, в свою очередь, группируются по сферам и уровням управления, то есть по банку в целом, отдельным подразделениям, а иногда и по конкретным продуктам. При этом все функциональные цели должны удовлетворять следующим условиям [6, с. 35].

- ✓ необходимость и достаточность;
- ✓ привязка ко времени;
- ✓ согласованность по времени;
- ✓ согласованность по иерархии управления;
- ✓ измеримость.

Общей формой для описания и воплощения стратегических целей является стратегическая карта как логическая, всеобъемлющая архитектура построения стратегии. Построенные на основе причинно-следственных связей стратегические карты наглядно показывают, как нематериальные активы трансформируются в финансовые результаты [2].

Создание стратегических карт, включающих в себя стратегические цели, показатели и мероприятия не только для топ-менеджеров, но и для менеджеров отдельных структурных подразделений, обеспечивает связь стратегии с ежедневной оперативной деятельностью сотрудников низовых уровней банка.

С помощью стратегической карты каждый сотрудник банка реально осознает, каким образом его деятельность может повлиять на выполнение стратегических целей и, в конечном итоге, на реализацию стратегии банка.

Ключевые показатели эффективности – это показатели, ориентированные на стратегические цели банка, взаимосвязанные и сгруппированные по определенным признакам в соответствии с выделенными ключевыми факторами успеха. Ключевые показатели эффективности являются измерителями достижимости целей, а также показателями эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника банка.

Основная особенность данного процесса в том, что он подразумевает как разработку новых КПЭ, так и анализ давно используемых компанией для анализа финансово-хозяйственной деятельности показателей на предмет соответствия стратегическим целям. Как правило, для выбора КПЭ используют многочисленные критерии, которые можно объединить в следующие смысловые блоки: связь со стратегией, количественное выражение, простота и понятность, возможность сравнения [4, с. 28].

Для каждого из 4 направлений деятельности банка необходимо определить 5–10 ключевых показателей эффективности с целью концентрации внимания руководства банка на действительно важных и приоритетных направлениях деятельности. Степень достижения цели рассчитывается на основе степени достижения каждого КПЭ (с учетом допустимых отклонений) и веса каждого КПЭ.

Определением конкретных КПЭ занимаются менеджеры (или руководители структурных подразделений), за которыми закреплено соответствующее направление деятельности. Таким образом, специалист, который отвечает за значение показателя, должен иметь возможность влиять на его величину.

Каждый из КПЭ рассчитывается с определенной периодичностью. По их значениям (превышение нормы, приближение к критическому значению, негативная динамика) менеджер в любой момент может определить, как работает его направление. Это позволяет устранить возможные проблемы уже на стадии их возникновения.

Таким образом, рассмотрим механизм разработки клиентского сегмента сбалансированной системы показателей коммерческого банка. Показатели, входящие в него, должны вписываться в качестве взаимосвязанных элементов в структуру, изображенную на рис. 1.

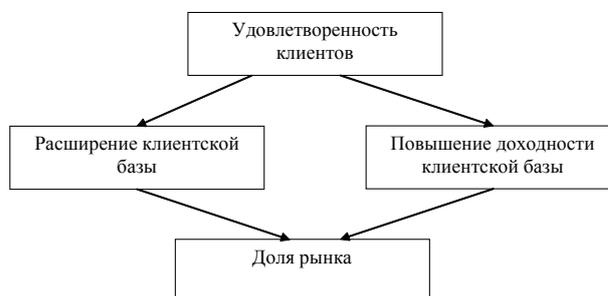


Рис. 1. Структура клиентского сегмента сбалансированной системы показателей коммерческого банка [7]

Рассмотрим сбалансированную систему показателей на примере ОАО АКБ «Связь-Банк». При оценке сбалансированной системы показателей в качестве элементов клиентского сегмента целесообразно использование следующих индикаторов, отражающих клиентоориентированность деятельности банковского учреждения:

- Q_1 – Доля новых клиентов (представляет собой количественное выражение привлеченных клиентов, за определенный период времени впервые обратившихся в компанию (банк) и заключивших договор или договоры на оказание определенных услуг).
- Q_2 – Доля оборота клиентов категории «А» (представляет собой количественное выражение наиболее ценных для компании (банка) группы клиентов, которая требует персонализированного подхода к их обслуживанию, а также постоянного внимания к запросам данного типа клиентов).
- Q_3 – Количество потерянных клиентов (отражает в суммарном выражении общую цифру клиентов отказавшихся от услуг и/или продуктов компании(банка) на определенный период времени исходя из различных субъективно-объективных причин).
- Q_4 – Количество клиентов на одного менеджера клиентского отдела (с учетом филиалов).
- Q_5 – Средний жизненный цикл клиента (отражает вовлеченность клиента/клиентов в использовании определенного спектра услуг и продуктов на пути его взаимодействия с компанией(банком)).
- Q_6 – Количество обращений клиентов (сумма всех обращений в компанию(банк) на одного клиента с начала формирования их взаимоотношений).
- Q_7 – Степень удовлетворенности клиентов (субъективный показатель, влияющий на лояльность клиента по отношению к компании(банку)).

Традиционно оценка степени воздействия показателей на стратегические цели компании осуществляется путем многофакторного анализа, однако при оценке многих ключевых компетенций, таких как управление лояльностью потребителей или эффективность CRM-технологий, использование традиционных методов не представляется возможным по следующим причинам:

- ключевые компетенции зачастую не имеют прямого воздействия на такие финансовые результаты как рост доходов, снижение затрат и т.п. Например, тренинги для сотрудников непосредственно влияют на улучшение качества их деятельности, что, в свою очередь, способствует удовлетворенности клиентов и повышению их лояльности, которая в свою очередь, является условием роста прибыли;
- важность ключевых компетенций зависит от их соответствия стратегии компании;
- ценность ключевых компетенций имеет потенциальный характер. Внутренние процессы, такие как обслуживание клиентов, необходимы, чтобы трансформировать потенциальную ценность в реальную стоимость;
- взаимосвязь компетенций. Ценность ключевых компетенций возникает, когда они эффективно сочетаются с другими компетенциями. Например, лояльность клиентов обеспечивается только при условии информационной поддержки данного процесса.

В этой связи, целесообразно использование интегрального индикатора клиентского сегмента сбалансированной системы показателей, иллюстрирующего совокупную динамику изменения, входящих в данный сегмент характеристик, дающего возможность для последующего его сопоставления с динамикой основных финансовых результатов банка. Данный интегральный индикатор может быть рассчитан по следующей формуле:

$$I = \sum_1^n q_i \times \frac{Q_{i1}}{Q_{i0}}, \quad (1)$$

где q_i – удельный вес i -го показателя, Q_{i1} – значение i -го показателя в конце рассматриваемого периода, Q_{i0} – значение i -го показателя в начале рассматриваемого периода.

Произведем ранжирование выше указанных индикаторов клиентского сегмента сбалансированной системы показателей.

Таблица 1

Результаты ранжирования индикаторов клиентского сегмента сбалансированной системы показателей для определения их весового коэффициента¹

Эксперты	Q_1	Q_2	Q_3	Q_4	Q_5	Q_6	Q_7
1	7	6	5	2	3	1	4
2	6	5	7	1	2	3	4
3	5	6	7	2	1	3	4
4	5	7	6	4	2	1	3
5	7	5	4	3	1	2	6
6	7	5	4	1	2	3	6
7	7	6	5	1	2	3	3
8	6	5	7	2	1	4	3
$\sum V_i$	50	45	45	16	14	20	33
$w_i = \frac{\sum V_i}{\sum V}$	0,20	0,18	0,18	0,07	0,06	0,08	0,14

¹ Составлено автором.

Соответственно, количественная оценка совокупности ключевых компетенций банковской организации рассчитывается следующим образом:

$$I=0,20*\Delta Q_1+0,18*\Delta Q_2+0,18*\Delta Q_3+0,07*\Delta Q_4+0,06*\Delta Q_5+0,08*\Delta Q_6+0,14*\Delta Q_7 \quad (2)$$

При этом отметим, что показатель ΔQ_3 (количество потерянных клиентов) рассчитывается как Q_{30}/Q_{31} , т. е. положительным результатом для банка является его отрицательная динамика.

В нашем случае $I = 1,135$. Таким образом, превышение величины, равной 1, свидетельствует о росте интегрального индикатора клиентского сегмента сбалансированной системы показателей. Иными словами, проведение работ по построению механизма клиентоориентированного управления на основе CRM-системы в ОАО АКБ «Связь-банк» можно признать эффективным.

Подводя итог проведенного исследования, подчеркнем, что клиентоориентированность деятельности субъекта современного рынка финансовых услуг является неременным условием достижения успеха в условиях гиперконкуренции на данном рынке.

При этом ключевое место в процессе обеспечения клиентоориентированности банковской деятельности занимает процесс внедрения инновационных продуктов и технологий, направленных на обеспечение эффективного взаимодействия в системе «банк-клиент».

ЛИТЕРАТУРА

1. Дьячков Н.Ф. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического развития предприятия в условиях российской действительности // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2005. № 3. С. 10.
2. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: Олимпик-Бизнес, 2005. С. 271.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. М.: Олимп-бизнес, 2004. С. 23.
4. Миславский А. Количественное управление эффективностью // Нефтегазовая вертикаль. 2007. № 22. С. 28.
5. Никонова И.А., Шамгунов Р.Я. Реализация стратегии, методы и инструменты // Банковское дело в Москве. 2005. № 8. С. 30.
6. Плакидин А.С. Система сбалансированных показателей как инструмент банковского контроллинга // Финансы и кредит. 2009. № 21. С. 35–36.
7. Пойлова Н. Управление маркетинговым капиталом. // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR — 2005. № 6.
8. Тютюнник А.В. Система сбалансированных показателей в банке — миф или необходимость? // Управление в кредитной организации. 2009. № 3.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТДЕЛЬНОГО СЕГМЕНТА СФЕРЫ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

БОНДАРЕВ И.В.,

аспирант,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,

e-mail: Bondarev1948@mail.ru

В статье проанализировано современное состояние книжной торговли сферы услуг. Обосновывается целесообразность выделения книжной торговли в особый сегмент сферы торговых услуг. Выявлены основные тенденции развития, перспективы, положительные и отрицательные стороны развития данного сегмента, новые формы оказания основной торговой и дополнительных видов услуг.

Ключевые слова: торговые услуги; книжный рынок; Российская Федерация; тенденции развития.

The article analyzes the current state of book selling services. The expediency of the selection of book trade in the special segment of the sphere of trade services. The basic trends, outlooks, positive and negative sides of this segment, new forms of the main shopping and additional services.

Keywords: commercial services; the book market; the Russian Federation and trends.

Коды классификатора JEL: L8, L84.

Книжная торговля в Российской Федерации является чрезвычайно важным сегментом, имеющим весьма серьезное социальное значение, ибо во многом определяет культурное и духовное состояние общества. С экономической точки зрения оказание торговых услуг по продаже книг, газет, иных периодических изданий является важным не только как один из сегментов важнейшей и динамично развивающейся отрасли национальной экономики, но и как чрезвычайно интересный в научном плане объект исследования, позволяющий изучить и в последующем экстраполировать выявленные закономерности на некоторые области и сектора, смежные с рассматриваемым нами. Обильную пищу для гносеологических выводов дает рассмотрение отраслевой специфики и специфики данного сегмента торговли, особенностей и характерных черт новых форм оказания данного вида услуг, что безусловно имеет теоретические, методические и практическое значение для предприятий, специализирующихся в области предоставления, и прежде всего в сегменте книжной торговли.

Специфичность книги, выражающаяся в ее двойственной сущности (как продукта производства и как товара) определяет то обстоятельство, что книжная торговля выступает отдельным сегментом торговых услуг.

На основе мнения генерального директора логистического предприятия «Мастер-книга» и сети розничных магазинов «Библиосфера» В. Синянского следует отметить восемь признаков товарной специфичности книги:

1. Книготорговцы вынуждены работать с очень большим ассортиментом единиц товара, жизненный цикл которых относительно короток;
2. Процесс закупки (оптовой и розничной) в книжной торговле слишком сложен и практически не формализуем;
3. Относительно низкая цена книги как товара, что создаёт дополнительные сложности между издателем и распространителем;
4. Работа с огромным количеством поставщиков;
5. Только на книжном рынке существует конкуренция между поставщиками и розничной торговлей (издатель может выпустить товар в другой упаковке и подорвать маркетинговые усилия книготорговца, может изменить цену и т.д.);
6. Книготорговые организации располагают меньшей информацией о динамике продаж (при огромном ассортименте очень трудно принимать решение на основании прогностических моделей, книги по-разному продаются и в небольшом объеме: очень хорошие по одному экземпляру в день, не очень хорошие - один-два раза в месяц);
7. В книжном бизнесе существуют высокие логистические затраты на единицу продукции;
8. Только книготорговцы пытаются продать товар, который можно получить бесплатно (в библиотеках), интернете и других источниках [5].

Указанные характеристики безусловно приводят к специфичности и самого процесса оказания услуг по торговле книгами и сопутствующими товарами.

Совокупность приведенных обстоятельств позволяет считать современную продажу книг одним из наиболее сложных и трудно осваиваемых сегментов торговли.

Еще одной специфичной чертой книжной торговли является многообразие хозяйствующих субъектов, которые следует классифицировать на следующие группы:

1) крупнейшие книжные магазины (например, торговый дом «Библио-Глобус». Магазины такого формата обеспечивают большой объем товарооборота и имеют крупные торговые площади в удобных и привычных для покупателя местах. По оценкам Московской книжной палаты, эта группа магазинов обеспечивает более половины (54,8%) столичного товарооборота стационарной розничной книготорговли;

2) книжные магазины книготорговых сетей («Новый книжный», региональный магазин Юга России «Магистр», «Топ-книга». Только в одной Москве в ней насчитывается 101 предприятие;

3) самостоятельно действующие книжные магазины. Это самая многочисленная группа розничных книготорговых предприятий. Они реализуют основную социальную функцию книжной торговли — доступ покупателей к достаточно широкому ассортименту книжной продукции, в удобном для покупателей месте и в удобное для них время;

4) магазины книжных издательств. За последние годы многими крупными издательствами были открыты собственные книжные магазины. Такие магазины, как правило, специализируются на тематике, предназначенной для сравнительно узкого круга читателей;

5) магазины религиозной книги;

6) магазины учебников и учебно-методической литературы;

7) множество розничных книготорговых предприятий, занимающих отдельные помещения во вновь построенных торговых центрах. Хотя эти предприятия больше похожи на крупные киоски, они все же относятся к числу книжных магазинов, поскольку занимают достаточно большую площадь (более 10 м²) и предлагают широкий ассортимент книжной продукции (как правило, более 10 тыс. наименований)[5].

Последние годы стали во многом переломными для данного сегмента рынка. Об этом свидетельствуют имеющиеся статистические характеристики и установленные тенденции, позволяющие подтвердить мнение экспертов о том, что посткризисные реалии во многом станут инициатором новых трансформаций в деятельности предприятий книжной торговли.

Многочисленные исследования отечественных и зарубежных экономистов посвящены рассмотрению торговли как процесса, сферы торговли, ее инфраструктуры, процесса оказания торговых услуг. Гораздо меньше в научной библиографии уделено внимания отличительным чертам торговых услуг в зависимости от ее сегментной, а также товарно-ассортиментной принадлежности. Предпринять попытку подобного рода анализа и является основной целью наших исследований.

По данным последних опросов Левада-центра, около трети населения регулярно покупает книги, и этот показатель отличается стабильностью. Потенциальная емкость данного рынка остается во многом пока еще гипотетической и охватывает преимущества группы наиболее активных читателей: ими выступают жители крупных городов молодого и среднего возраста, с высшим образованием, преимущественно женщины (примерно две трети)[2].

В нашей стране за постреформенные годы наблюдалось резкое сокращение выпуска книг и газетных изданий. Их тираж упал на 1 млрд экземпляров год или в расчете на одного россиянина на семь наименований. Сегодня по числу названий издаваемых книг Российская Федерация занимает 10-е место в мире, а по тиражам — только 30-е.

Вместе с тем суммарный тираж изданных в нашей стране книг за последние годы лет почти удвоился, хотя по-прежнему и тоже практически вдвое отстает от показателей советского времени. Зато по широте ассортимента современный книжный рынок многократно превышает аналогичные данные той эпохи, когда СССР считался самой читающей страной в мире (некоторые эксперты приводят весьма веские доводы, опровергающие данное выражение).

По данным федерального органа государственной статистики в 2009 г. книг, журналов и газет было реализовано через организации розничной торговли на 97,8 млрд руб., что составило 0,7% от суммарного товарооборота розничной торговли. При этом данный относительный показатель отличается стабильностью с 2004 г. (года начала соответствующего учета данного сегмента торговли). При этом данные официальной статистики практически совпадают с оценками ведущих аналитиков, которые считают, что емкость рынка книжной розницы в России достигает сегодня 2 млрд долларов.

Тревожной сущностной характеристикой данного рынка является то обстоятельство, что рост товарооборота исследуемого сегмента обеспечивают не столько увеличение продаж, сколько постоянное удорожание книг.

Вместе с тем, среди экспертов нет единого мнения по поводу степени насыщенности данного рынка: некоторые характеризуют состояние рынка как кризис перепроизводства, другие, напротив, считают, что отечественный книжный рынок еще не достиг фазы своего насыщения.

Одним из индикаторов последнего мнения могут служить показатели международного сравнения. Так, в Чехии, Германии, Венгрии один книжный магазин приходится на 10 тыс. жителей, а в нашей стране — на число жителей в 5–6 раз большее [2]. Усугубляет отмеченную ситуацию и чрезвычайно выраженная региональная асимметрия по насыщенности территорий книготорговой сетью.

При этом имеющихся в РФ книжных магазинов для реализации книжной продукции, которая выходит в нашей стране, явно недостаточно как по количеству, так и по торговой площади (среднее ее значение равно 200 м²).

В настоящее время в России имеется не более 4,5 тыс. предприятий, называющих себя книжными магазинами. Реально работает 3 тыс. книжных магазинов различных форматов, то есть магазинов площадью не менее 50 м², где книжная торговля является основной. Около 2 тыс. из них составляют независимые несетевые магазины, еще по 500 – сети издателей и независимые сети. Количество книжных лотков на открытых рынках и уличных лотков в России составляет 10-20 тыс. точек, а книжных отделов в непрофильных магазинах в одной только Москве - 450-500 торговых точек.

Посткризисный 2010 г. характеризовался по своим показателям гораздо худшими значениями товарооборота книжной продукции, чем даже кризисный 2009 г. Если в 2009 г. было отмечено снижение товарооборота всех видов непродовольственных товаров, то на книжном рынке обеих столиц падения количества покупок не наблюдалось (в отличие от падения объема продаж в большинстве регионов). Следующий 2010 г. характеризовался снижением спроса на книжную продукцию данного рынка в столицах на фоне общей стагнации в регионах. Одновременно это рождает мощный дополнительный импульс к поиску путей улучшения качества предоставления торговой услуги на данном сегменте товарного рынка, новых технологических направлений распространения книжной продукции, новых торговых форматов и др.

Книготорговцы отмечают уменьшение размера среднего чека в 2010 г. на 5-20% и сокращение продаж в натуральном выражении. В целом это повторило объемы снижения 2009 г. (- 500 млн экземпляров). По прогнозу РИА «Новости» рынок в 2011 г. может упасть еще на 10% [по: 2].

Этому во многом способствует изменения структуры досуга современного человека. Так, по данным агентства TNS Russia за первые месяцы 2011 г.ю в общей структуре медиапотребления населения старше 16 лет доля чтения сократилась до 9 минут в сутки. При этом в среднем на медиа у россиян уходит 8 часов в сутки [по: 2].

Наибольший удельный вес в структуре продаж книжного рынка Российской Федерации занимают независимые книжные магазины - 46% (44% в 2008 г.), на втором месте с долей рынка в 24% - книжные сети (31% в 2008 г.). В 2009 г. увеличились объемы продажи книг через лотки и киоски, неспециализированные розничные сети, интернет [2].

В 2010 г. продажи через розничные магазины, которые являются основой (42%) книжного рынка, сократились на 324 млн руб. При этом выручка крупных сетей увеличилась на 1,4 млрд рублей.

В регионах в 2009 г. в денежном выражении наибольшее падение рынка наблюдалось в Приволжском (16%) и Сибирском федеральном округе (15%). В Центральном федеральном округе наблюдался рост на 1%. В натуральном выражении рынок упал сильнее всего в Сибирском (28%) и Дальневосточном федеральном округе (27%) [2].

Объем книжных продаж в России за 2010 г. упал до 64,5 миллиарда рублей (-8% к уровню 2009 г.). Вместе с тем электронные книги обеспечили книготорговцам двухкратное увеличение объема продаж на общую сумму 60,72 млн руб. О перспективности данного направления развития анализируемого сегмента говорит его очень низкая доля на общем рынке (0,1% от общего книжного товарооборота).

История, формы и методы оказания торговых услуг в сегменте книжной торговли, сложившиеся в советские годы, продолжает накладывать весьма существенный отпечаток и на современные ее тенденции, сохраняя вместе с тем высокую лояльность и реактивность к новым способам предоставления данных услуг. При этом сегодня по-прежнему основная доля книжного товарооборота (больше чем на 2/3) приходится на традиционную книжную торговлю. Чрезвычайно медленно развиваются альтернативные каналы распространения книжной продукции (продажи посредством интернет-магазинов, почтовой торговли, торговли по каталогам и др.).

Кризисные годы показали, что на фоне общего падения на данном рынке объемы интернет-продаж возросли. Пример крупнейшего интернет-магазина Ozon.ru убедительно об этом свидетельствует. Так, в 2010 г. он выполнил для своих клиентов 1,95 млн заказов в сравнении с 1,46 млн по сравнению с прошлым годом или почти 8,5 млн единиц товара (в 2008 г. около 6,6 млн единиц). При этом оборот данного магазина в 2010 г. вырос на 34% и составил 4,15 млрд руб., было приобретено около 5,2 млн экземпляров книг (+36% к уровню 2009 г.). Суммарный ассортимент книг в магазине составляет порядка 370 000 наименований. Первым в отечественной книжной торговле данный магазин открыл уникальный раздел «Книги по требованию» (когда книга печатается по заказу клиента) с ассортиментом 120 000 наименований книг [2].

О перспективах книжной интернет-торговли говорят результаты опросов компании РосБизнесКонсалтинг, которые показали, что 47,5% опрошенных россиян, приобретавших те или иные товары в интернет-магазинах, по крайней мере, один раз совершали покупку книг и другой печатной продукции. Столичные жители ежегодно расходуют 5,7 тыс. руб. на покупку книг и другие виды печатной продукции (жители Санкт-Петербурга - 3,7 тыс. руб.) [по: 2].

По данным Аналитического центра «Видео Интернешнл» книги являются самым приобретаемым товаром в Интернете [по:2].

Рост ассортимента порождает в свою очередь заметные проблемы, в числе которых стагнация рынка, малая его инвестиционная привлекательность, рыночные ограничения в цене на книжную продукцию, и др.

Развитие отечественного книжного рынка на современном этапе в значительной мере сдерживается наличием серьезных проблем по целому ряду направлений, в числе которых следует назвать следующие:

- ◆ серьезные финансовые проблемы целого ряда крупных и мелких издательств;
- ◆ складывающаяся конъюнктура и обостряющаяся конкуренция на рынке торговых услуг книжной продукцией;
- ◆ серьезный дисбаланс спроса и предложения;
- ◆ ценообразование на книжную продукцию;
- ◆ развитие логистической инфраструктуры данного сегмента торговли;

- ◆ слабое информационное обеспечение книжной торговли [4].

Наряду с перечисленными проблемами торговые услуги в данном сегменте отличаются заметной диверсификацией форм и методов ее осуществления, динамичным поиском и реальным воплощением многих креативных и нестандартных путей и каналов распределения, что безусловно повышает интерес к исследованию данных процессов с целью совершенствования оказания торговых услуг в данном весьма специфическом ее сегменте, а экстраполирование на иные сегменты торговли может заметно расширить ее практическое значения в отрасли, являющейся сегодня наиболее динамичной среди прочих отраслей отечественной экономики.

Среди основных негативных тенденций развития отечественной книжной торговли можно выделить следующие:

- низкая рентабельность рынка – 8–10%, медленная оборачиваемость средств, что повышает степень рисков для потенциальных инвесторов и приводит к их сокращению;
- несовершенная система налогообложения издательства;
- выраженная концентрация издательского и книготоргового бизнеса в Москве и Санкт-Петербурге на фоне деградации региональных рынков;
- несовершенство торгово-розничной сети, дисбаланс ее развития в сравнении с издательским рынком;
- рост цены на книги, вызванный неудовлетворительным состоянием отечественной полиграфической базы, высокими ценами на бумагу и др. факторами;
- падение интереса к чтению у россиян;
- недостаточное государственное регулирование книжной отрасли;
- отсутствие статистической базы данных по книжному рынку;
- несовершенство маркетинговых стратегий субъектов данного рынка, их несогласованность;
- дефицит квалифицированных кадров на всех уровнях производства, управления и торговли [1].

По мнению экспертов, книжный бизнес в 2011 году будет иметь в целом пессимистический тренд. Ожидается, что падение рынка книжной продукции составит примерно 5%. Не ожидается серьезной государственной поддержки в плане пропаганды чтения. Нет сколько-нибудь серьезных обоснований для оптимистичных прогнозах объемов товарооборота в регионах. Прогнозируется дальнейший рост цен, сужение читательской аудитории книг на традиционных бумажных носителях, медленное увеличение числа потребителей электронных книг.

Говоря о перспективах развития книжной торговли в нашей стране, уместно будет привести мнение генерального директора сети магазинов «Магистр» (г. Ростов-на-Дону) Е. Штехиной, которая считает, что в 2011 году усилится конкуренция между традиционной бумажной и электронной книгой. Для получения информации покупатели все чаще будут обращаться в Интернет, в связи с чем спрос на литературу, особенно на специальную, еще более сократится. Конкуренционное давление на независимые магазины со стороны федеральных сетей усилится, у региональных книготорговцев всегда есть свои преимущества в знании локального рынка и своего покупателя [3].

К основным векторам развития книжного рынка сегодня следует отнести укрупнение издательств и сокращение их числа. Произойдет четкая дифференциация книжных магазинов на супер- и минимаркеты, у которых будет четко выверенный книжный ассортимент для продажи. Все большую долю будут занимать сопутствующие товары (канцелярские товары, игрушки, открытки).

Вместе с тем отечественный книжный рынок характеризуется наличием и укреплением целого ряда положительных тенденций, в числе которых:

- ◆ увеличение интереса и объема покупок дорогих книг в подарочном оформлении и книг в твердом переплете;
- ◆ активное развитие сетевой книжной торговли, появление современных форматов торговли, распределительных центров, благодаря чему происходит увеличение пропускной способности торговой сети и появляется возможность освоения регионов;
- ◆ развитие книжной интернет-торговли, появление книжных интернет-магазинов, в результате чего усиливается привлечение более молодой части аудитории, появляется дополнительный канал сбыта;
- ◆ создание ассоциаций издателей и книгораспространителей (РКС, АСКИ, АСКР);
- ◆ рост благосостояния населения нашей страны и качества его жизни;
- ◆ успешные проекты сотрудничества издателей и киноиндустрии, что приводит к увеличению объемов продаж благодаря дополнительной рекламе книг;
- ◆ разработка эффективных маркетинговых стратегий отдельными крупными издательствами;
- ◆ привлечение инвестиций в книжную торговлю и издательский бизнес (на примере «Топ-книга», «Олма Медиа Групп»)[4].

Одним из заметных и экономически эффективных путей развития данных услуг является, например, выпуск и реализация через сеть Роспечати партворков. Сегодня на данном направлении специализируются несколько крупных отечественных издательств, а также старейшее в Европе, прочно занявшее место на отечественном рынке *De Agostini*. Бесперебойная организация производства и распространения новых выпусков партворков по самому широкому спектру интересов, а также т.н. «эффект коллекции» является безусловно выигранным.

С другой стороны, сегодняшняя торговля книжными товарами в числе немногих иных сегментов (к которым мы могли бы отнести, пожалуй, только продовольственный ритейл и сети, оказывающие услуги на рынке сотовой связи) представлена сетевой торговлей. Именно такие магазины оказывают сегодня наибольший спектр соответствующих основных и дополнительных услуг, в числе которых следует назвать следующие: Топ-книга «Книгомир», «Лас-

Книгас», «Литера», «Пиши-Читай», состоящий из 523 магазинов по всей стране (данные апреля 2011 г.), «Новый книжный»- 61, «Библиосфера»-50, «Буквоед»-48 и др. [2].

Таким образом, сложность современного этапа развития книжной торговли диктует необходимость постоянного усовершенствования технологий и реализацию эффективных подходов в управлении, эффективного взаимодействия с издателями, поставщиками сырья, покупателями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дианов В. Особенности PR-технологий книжных магазинов России // http://pr-club.com/PR_Lib/Dian-otr.doc.
2. Книжный рынок России: состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад. Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям. М., 2011. 81 с.
3. Новости книжного бизнеса 5+ // <http://subscribe.ru/archive/lit.book.library.alvis/201105/10000544.html>.
4. Эриашвили Н.Д. Книгоиздание. Менеджмент. Маркетинг. М.: Юнити-Дана, 2009. 351 с.
5. URL://<http://www.advertology.ru/article11820.htm>.

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ТЯГЛОВ С.Г.,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
e-mail: tyaglov-sg@rambler.ru;

БОЕВ В.Ю.,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
e-mail: B_V_U@bk.ru;

ПАНЧЕНКО А.С.,

аспирант,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
e-mail: panchenko_as@yahoo.com

В статье проанализированы и структурированы основные направления и проблемы формирования комплексной системы оценки функционирования производственной сферы региона, как главной движущей силы экономического развития территорий России.

Ключевые слова: производственная сфера; оценка функционирования производственной сферы, региональное развитие.

The article analyzed and structured guidelines and the problems of forming an integrated system of evaluating the performance of the production sector in the region, as the driving force of economic development of Russia.

Keywords: manufacturing sector; assessing the operation of the manufacturing sector, regional development.

Коды классификатора JEL: E22, O11, P41.

Производственная сфера сегодня, вопрос актуальный и достаточно злободневный. Фундаментальная опора экономического механизма страны на грани ощутимой трансформации, а это значит, что необходимо обратиться к возможным системам контроля качества изменения производственной сферы, в частности – системе оценки ее функционирования.

Производственную сферу в целом определяют как совокупность отраслей народного хозяйства, в которых производятся и доставляются потребителям материальные и нематериальные блага и услуги, а именно: промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, транспорт, связь, энергетика, торговля, общественное питание, складское хозяйство, целый ряд специфических отраслей, производящих особый материальный продукт (издательское дело, киностудии, предприятия звукозаписи, проектные организации и т.д.). В производственную сферу входят услуги. К производственной сфере относится значительная часть научной деятельности, которая непосредственно воплощается в материальных благах: проектные и конструкторские организации, экспериментальные и опытные производства и т.д. [4].

Производственная сфера может быть рассмотрена на двух уровнях:

1) На уровне отдельного предприятия - модель «индивидуального воспроизводства» (первую серьезную попытку описания индивидуального воспроизводства на уровне предприятия предпринял К. Маркс в «Капитале») – для которой характерны индивидуальный оборот и кругооборот капитала предприятия. Таким образом, производство способно реализовать следующие цели:

- предприниматель получает прибыль (сумму, на которую доход от реализации превышает затраты на производство и реализацию товара);
- предприниматель получает удовлетворение в деятельности (при осуществлении своих идей, руководстве лицами наемного труда). Нельзя исключать возможности удовлетворения трудом и самих наемных работников;
- работник получает вознаграждение за труд в виде заработной платы либо иных форм материального и нематериального вознаграждения;
- создаются возможности для решения социальных вопросов (создание и сохранение рабочих мест, социальное обеспечение, охрана и безопасность труда и пр.).

В данной модели можно выделить следующие функции производственной сферы:

- получение сырья и других ресурсов для использования в производственном процессе;
- переработка сырья и ресурсов до уровня готового товара или полуфабрикатов и его составных частей (собственно производство);
- сбыт готовой продукции (продажа).

Модель производства предполагает рассмотрение не только видов производства, основных субъектов производственной деятельности, но и определение факторов производственного процесса, под которыми понимаются средства и способы, которые применяются для производства продукции.

2) На уровне общественного производства – который предполагает систему взаимодействия различных отраслей и сфер народного хозяйства в рамках определенного хозяйственного (экономического) механизма. Данная модель может быть рассмотрена и на региональном уровне.

В таком случае рассматривается модель воспроизводства совокупного общественного продукта. Производственная сфера региона носит системный характер, что предопределяет тесные связи между отраслями и сферами регионального и народного хозяйства. Одни отрасли выступают для других поставщиками, а те в свою очередь потребителями продукции.

При рассмотрении производственной сферы на региональном уровне уже проявляется наибольшая опасность для современной экономики, состоящая в возможности возникновения пространственных и временных разрывов в системе производства. Пространственные разрывы выглядят как разрушение комплекса отношений «поставщики – потребители», либо как возникновение непреодолимых политических, экономических и социальных барьеров на пути возникновения кооперационных связей. Для устранения данных негативных последствий необходимо разрабатывать адекватные современному общеэкономическому состоянию стратегические направления развития производственной сферы. А разработка стратегии должна базироваться на качественной и действенной системе оценки функционирования производственной сферы региона, проблеме формирования которой и посвящена данная статья.

В целом проблеме формирования производственной сферы в контексте территориального развития в отечественной и зарубежной литературе уделяется достаточно большое внимание. Практически всеми учеными отмечается изменение сущности производственной сферы, связанной с развитием разделения труда, появлением новых отраслей и производств материальных продуктов, трансформацией науки в непосредственную производительную силу, превращением материального производства в наукоемкое, что делает вопросы связанные с оценкой эффективности функционирования производственной сферы весьма актуальными.

Производственная сфера оказывает существенное влияние на формирование регионального бюджета, социальную атмосферу, размер ВРП, а также на состояние и направление регионального развития в целом [6].

Оценка эффективности функционирования производственной сферы региона, объективно, является задачей трудно решаемой, т.к. большинство методик направлено на определение регионального развития в целом, объединяя в себе эффективность функционирования как производственной, так и непроизводственной сферы. Далее целесообразным является рассмотрение всевозможных методик оценки регионального развития и формирование подходов к оценке развития именно производственной сферы региона.

В настоящее время существует множество различных подходов, ориентированных на разработку и применение различных методов оценки развития регионов. Важным условием в формировании и оценке индикаторов является получение максимально объективных данных о состоянии социально-экономического положения регионов.

Многообразие методических подходов к формированию индикаторов оценки развития экономических субъектов (регионов, областей, краев, муниципальных образований) требует их классификации по определенному признаку в аналитических целях. В отражении универсального множества характеристик уровня регионального развития мы придерживаемся мнения А. Г. Гранберга, который указывает на существование трех основных подходов [1]:

- 1) сравнение по одному индикатору, выделенному в качестве главного;
- 2) сравнение по нескольким индикаторам, выделенным как приоритетные в состоянии развития региона;
- 3) построение системы сводных индикаторов.

Рассматривая первый подход, можно сказать, что, как правило, в качестве главного показателя, характеризующего уровень регионального развития, выделяют валовой региональный продукт (ВРП).

В Российской Федерации с 2002 года применяется методика комплексной оценки уровня развития субъектов РФ. Базовыми индикаторами комплексной оценки являются:

- 1) внутренний региональный продукт;
- 2) объем инвестиций в основной капитал (производственная сфера);
- 3) объем внешнеторгового оборота;

- 4) финансовая обеспеченность региона на душу населения;
- 5) доля среднесписочной численности работников, занятых на малых предприятиях;
- 6) уровень зарегистрированной безработицы;
- 7) соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума;
- 8) доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума;
- 9) суммарный оборот розничной торговли, общественного питания, платных услуг;
- 10) основные фонды отраслей экономики;
- 11) коэффициент плотности автомобильных дорог (коэффициент Энгеля);
- 12) сводный показатель уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;
- 13) обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями.

Наряду с утвержденной Правительством РФ методикой существуют и иные методики, разработанные исследователями проблем формирования и оценки индикаторов регионального развития и развития муниципальных образований.

Б.Б. Педанов в научной работе, посвященной разработке инструментария оценки эффективности управления развитием муниципальных образований, все используемые автором индикаторы, отражающие динамику развития муниципальных образований, распределяет на три сферы: экономическую, финансовую и социальную [2].

Несмотря на применение указанных выше индикаторов для муниципальных образований, большую часть из них можно справедливо использовать для оценки уровня регионального развития.

Повышенный интерес вызывает работа С. Н. Яшина и Е. Н. Пузова по мониторингу экономической безопасности регионов [5]. В данной работе экономическая безопасность рассматривается с точки зрения возможностей государства противостоять внешним и внутренним угрозам, где основой противостояния является развитие производственной сферы.

По мнению Т. В. Погодиной и С. А. Бренчаговой [3], уровень развития регионов характеризуют следующие показатели: валовой региональный продукт; объем промышленной продукции; валовая продукция сельского хозяйства; объем работ по договорам строительного подряда; инвестиции в основной капитал; денежные доходы населения в среднем за месяц; розничный товарооборот.

Известен ряд методик построения интегрированных индикаторов, различающихся принципами выбора и соизмерения первичных и групповых индикаторов. Так, по методике, разработанной в Совете по изучению производительных сил, перечень первичных индикаторов формируется по 9 блокам:

- 1) Общий уровень развития региона.
- 2) Состояние важнейших отраслей производства.
- 3) Финансовое положение региона.
- 4) Инвестиционная активность.
- 5) Доходы населения.
- 6) Занятость и рынок труда.
- 7) Состояние социальной сферы.
- 8) Экологическая ситуация.
- 9) Международная экономическая активность.

В первый блок входит 8 индикаторов, в другие блоки – по 4, таким образом, всего 40 первичных индикаторов. Согласно этой методике каждый регион получает свой ранг (место), который оценивается соответствующим баллом.

Экономисты Центра социально-экономических проблем федерализма ИЭ РАН для оценки уровня регионального развития предлагают использовать систему показателей, включающую следующие элементы:

1. Население.
2. Рынок труда.
3. Уровень жизни.
4. Социальное обеспечение и социальные услуги.
5. Экология и общественная безопасность.

Представленная система показателей, безусловно, позволяет составить полную картину уровня регионального развития, однако она (система) потребует от исследователя применения довольно сложного аналитического аппарата, чтобы представить результаты в агрегированном виде. Кроме того, сбор данных по ряду показателей весьма трудоемок.

Исследование представленных выше методик оценки уровня регионального развития позволяет выделить значительное количество индикаторов, характеризующих общерегиональный уровень развития. По данным рассмотренных выше методик проблематично выделить несколько, в которых отчетливо прослеживались бы мнения авторов по какой-либо группе индикаторов, касаемо оценки развития производственной сферы. По нашему мнению, основная причина такого многообразия трудно сопоставимых индикаторов кроется в целях, которые преследовали разработчики методик, создавая определенный перечень индикаторов оценки уровня регионального развития.

Далее необходимо рассмотреть имеющийся глобальный международный опыт в формировании систем оценки общенационального развития (рис. 1). Данные методики, как в случае и с отечественным опытом не имеют ярко выраженного направления, выявляющего уровень и дающего оценку развития производственной сферы в частности. Однако в данных методиках содержатся подходы и ориентиры, которые могут быть полезны при разработке методологической основы оценки эффективности функционирования производственной сферы.

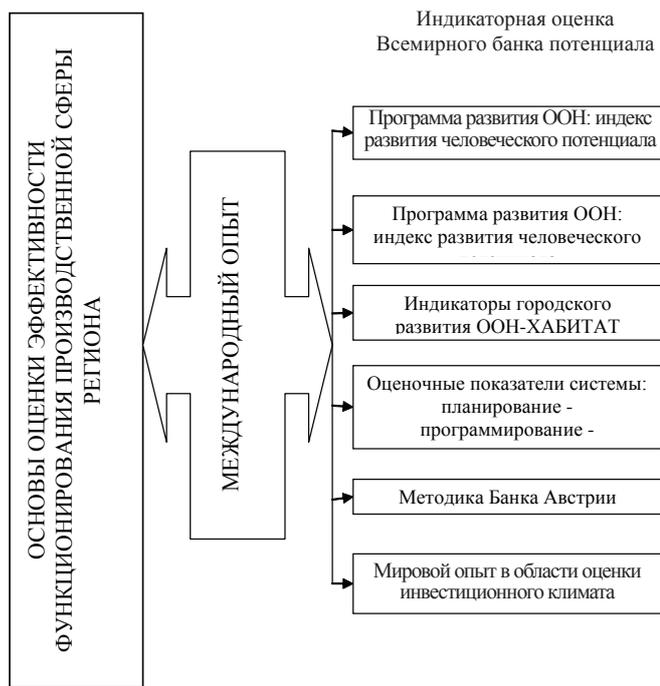


Рис. 1. Характеристика международного опыта в формировании систем оценки общенационального развития

В качестве основной цели данной статьи выступила попытка разработать стратегические направления оценки функционирования производственной сферы региона на основе отечественного и международного опыта (рис. 2).

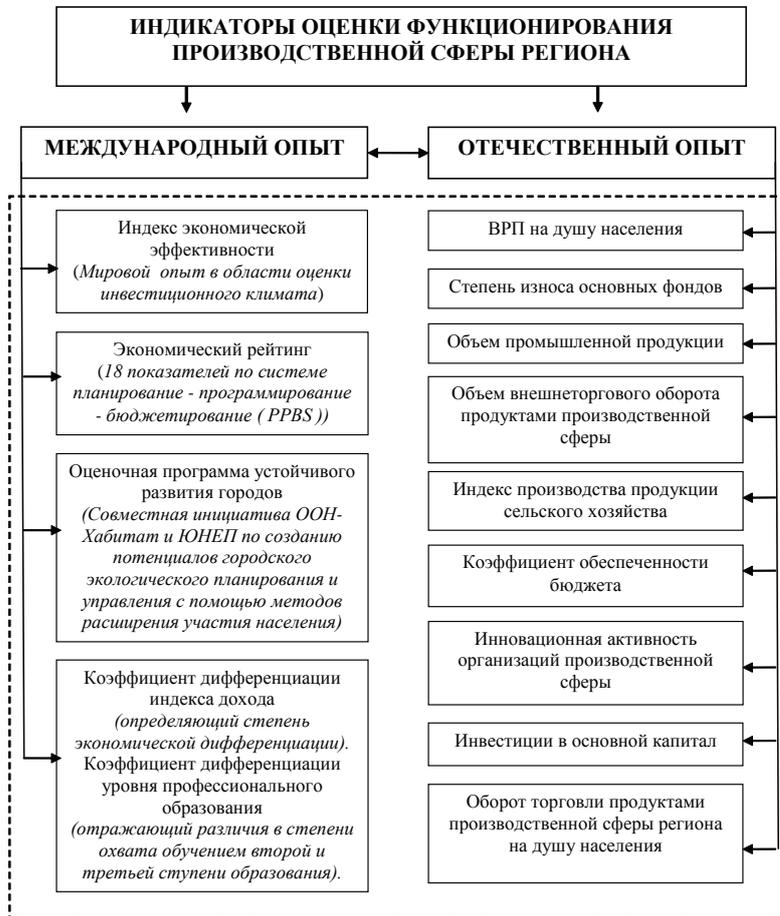


Рис. 2. Методологическая основа системы оценки функционирования производственной сферы региона

Способом достижения данной цели нам представляется осуществление выбора индикаторов, отражающих данное развитие на уровне региона. Индикаторы, представленные на рис. 2, являются взаимосвязанной системой, которая, по нашему мнению, позволит максимально полно оценить функционирование производственной сферы региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. 2-е изд. М.: ГУ-ВШЭ, 2001. 495 с.
2. Педанов Б.Б. Разработка инструментария оценки эффективности управления социально-экономическим развитием муниципальных образований: автореф. дисс. . к.э.н. Краснодар, 2006. 24 с. // www.diss.rsl.ru.
3. Погодина Т.В. Анализ и интегральная оценка социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 12. С. 7–13.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 495 с.
5. Яшин С.Н. Мониторинг экономической безопасности регионов на базе их сравнительной оценки и определения эффективности развития территорий // Финансы и кредит. 2006. № 3(207) // www.fin-izdat.ru.
6. O'Leary C, Nesporova A., Samorodov A. Manual on Evaluation of Labour Market Policies in Transition Economies. International Labour Office. Geneva, 2001.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАЗНОМАСШТАБНЫХ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ: НАПРАВЛЕНИЯ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ

АЛЕШИН А.В.,

кандидат экономических наук, докторант, доцент,

Южный федеральный университет,

e-mail: pirostov@mail.ru

В статье раскрываются основные понятия, направления и показатели оценки эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в системе региональной экономики. В работе выделены материальные и нематериальные эффекты от сотрудничества малых, средних и крупных предприятий и обосновано, что многообразие возможных результатов партнерства требует применения комплексного подхода к их оценке. В качестве основных направлений оценки межфирменного взаимодействия предлагаются: оценка эффективности сотрудничества для субъектов бизнеса, для региональной экономики в целом, оценка уровня развития партнерских отношений в бизнес-секторе региона.

Ключевые слова: взаимодействие разномасштабных субъектов бизнеса; оценка эффективности; региональное развитие.

The article deals with the main concepts, directions and indicators of the assessment of non-uniformly scaled business actors' partnership effectiveness in the region. The tangible and intangible effects of interaction of large, medium and small companies are shown in the paper, and the reasonability of comprehensive approach to the assessment of these effects is proved. The main directions of intercompany partnership results assessment, proposed in the article, are: the evaluation of the effectiveness of large, medium and small companies' interaction for the business-actors, for the regional economy, and the assessment of the level of partnership development in the business sphere of the region.

Keywords: large, medium and small business interaction; evaluation of effectiveness; regional development.

Коды классификатора JEL: R11, R12.

В современных экономических условиях взаимовыгодное сотрудничество разномасштабных субъектов бизнеса является важной составляющей механизма развития экономики региона. Результативность межфирменного взаимодействия и получение в ходе реализации партнерских отношений в бизнес-среде позитивных эффектов для отдельных компаний и мезоэкономики в целом подтверждается опытом ряда развитых и развивающихся стран (в том числе Великобритании, Франции, Бразилии и др.). Однако определение видов и величины данных эффектов, оценка эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов в регионе являются важными, но недостаточно проработанными в экономической науке и практике задачами. Это актуализирует развитие понятийного аппарата, подходов и методов оценки эффективности межфирменного сотрудничества с позиций разномасштабных субъектов бизнеса, с одной стороны, и региональной экономической системы – с другой.

Для оценки эффективности партнерских отношений бизнес-акторов различного масштаба деятельности необходимо оценить результативность взаимодействия для самих предприятий – участников многообразных партнерских схем и моделей, определить его влияние на региональное развитие, а также выявить, как соотносятся затраты на стимулирование рассматриваемых партнерских отношений и генерируемые в ходе их реализации результаты-эффекты. Последний из перечисленных пунктов, отражающий отношение результатов от взаимодействия к соответствующим затратам, и является собственно эффективностью межфирменного сотрудничества разномасштабных субъектов бизнеса в регионе.

Проведение процедур каждого из указанных компонентов оценки осложняется в силу наличия прямых и косвенных затрат и эффектов от взаимодействия субъектов бизнеса между собой, а также целого комплекса взаимосвязанных факторов, в том числе глобального и макроэкономического уровня, оказывающих влияние на мезоэкономическую динамику. Кроме того, далеко не все возникающие в результате сотрудничества эффекты являются материальными и допускают прямую экономическую оценку. В качестве примера можно привести возникновение доверительных отношений в предпринимательских сетях, улучшение атмосферы сотрудничества. Также необходимо принимать во внимание наличие положительных и отрицательных результатов взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса, которые в регионе могут компенсировать, нивелировать друг друга.

В соответствии с этим, предлагается сфокусировать внимание на трех направлениях оценки эффективности взаимодействия субъектов бизнеса в регионе:

- ◆ определение эффектов взаимодействия малых, средних и крупных предприятий для региональной экономики в целом, что позволит оценивать общую результативность партнерства в бизнес-секторе;
- ◆ оценка эффективности межфирменного сотрудничества для субъектов бизнеса, основанная на показателях, значения которых в случае интеграции с партнерами превышают аналогичные значения при самостоятельном ведении хозяйственной деятельности;
- ◆ определение уровня развития партнерских отношений малых, средних и крупных предприятий в регионе, что позволит выявлять наиболее перспективные или проблемные зоны взаимодействия и выработать на региональном уровне управляющие воздействия для стимулирования его развития в соответствии с потребностями и интересами региона.

Важно принимать во внимание и другое значение термина «эффективность», когда речь идет об эффективных технологиях, формах, моделях взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе. В этом случае эффективность выражает наибольшую степень достижения целей, задач и реализации потенциальных возможностей субъектов сотрудничества и региональной экономики в целом.

Существует потенциальная и фактическая эффективность взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе. Первая характеризует способность системы взаимодействия малых, средних и крупных предприятий генерировать позитивные эффекты для экономики региона, тогда как вторая отражает действительное создание такого эффекта.

Динамические характеристики эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса отражают изменение его качественных и количественных параметров во времени и связаны с реакцией соответствующих компонентов и подсистем системы региональной экономики на управляющие воздействия. То есть в данном случае речь идет не об эффективности взаимодействия, а об эффективности развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса, которая сопряжена с эффективностью принятия и реализации соответствующих управленческих решений и, следовательно, эффективностью системы регионального менеджмента.

В то же время, фактор времени проявляется в разграничении эффективности партнерских отношений в краткосрочном и долгосрочном периоде. В первом случае речь идет преимущественно о конкретных финансово-экономических результатах определенных контрактных отношений, совместных проектов, франчайзинговых сделок и т.п., которые поддаются измерению с помощью показателей прибыльности, рентабельности, объемов продаж, качества продуктов и т.д. Во втором случае эффективность сопряжена с: изменением модели бизнеса; расширением способности компаний к постоянному совершенствованию менеджмента и наращиванием экономического потенциала; доступом к более широким массивам информации о рынках, продуктах, технологиях, потребителях; переходом на новую кривую жизненного цикла организации; изменением организационных структур и стратегий для использования потенциала партнеров и адаптации к согласованной совместной деятельности и т.д. Эффекты и затраты во втором случае определить сложнее, для их проявления требуется длительный период времени, но значимость достигаемых результатов существенно выше в силу их стратегического характера, качественного развития основных компетенций компаний.

Графически схема сопряженных понятий, формирующих синтетическую категорию эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе, представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Составляющие эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе

Для решения задачи оценки эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса целесообразно детализировать возможные результаты сотрудничества.

С последних десятилетий прошлого века в число приоритетных направлений научных исследований зарубежных экономистов уверенно вошли и остаются там до настоящего времени вопросы межфирменного сотрудничества и оценки его результативности и эффективности.

Для региональной экономики эффекты от межфирменного партнерства проявляются в повышении эффективности инновационной деятельности в регионе, улучшении показателей развития малого и среднего бизнеса, ускорении темпов и росте качества регионального развития, повышении стабильности и сбалансированности регионального развития, усложнении структуры региональной экономики и усилении связей между хозяйствующими субъектами.

Исследователи также предпринимают попытки обосновать эффекты партнерства малых, средних и крупных предприятий, играющих разную роль в производственно-сбытовых цепочках, для участников партнерств на разных этапах сотрудничества.

В частности, исследования показывают, что активное вовлечение поставщиков в процесс разработки новых продуктов производственными компаниями приводит к повышению эффективности инновационной деятельности и улучшению финансовых результатов, сокращению времени и затрат на разработку нового продукта, снижению рисков его создания, а также росту качества новой продукции, усилению ее адаптационного потенциала на рынке. Результирующим эффектом партнерства, обмена идеями и информацией о продуктах и рынках, ноу-хау и технологиями в современных условиях является эффективное генерирование инноваций.

Данные теоретические тезисы получили эмпирическое подтверждение на примере японской автомобильной промышленности, а также корейской автомобильной и электронной промышленности [5]. Исследования показали также существенные финансовые и инновационные результаты при кооперации производителей со сбытовыми организациями, в частности, в Германии и Швейцарии (в кондитерской индустрии) [8], в строительной индустрии в Великобритании [3], в высокотехнологичных отраслях Нидерландов [3]. Однако взаимодействие позволяет не просто достигать частных эффектов, но и создавать новую уникальную модель бизнеса за счет расширения возможностей.

Одним из важнейших результатов взаимодействия хозяйствующих субъектов является снижение транзакционных издержек посредством формирования культуры взаимного доверия и взаимопонимания [2, с. 65].

К числу нематериальных эффектов сотрудничества относятся также: более высокая готовность распределять риски между участниками партнерства; рост уверенности в успехе; сокращение рисков основной и проектной деятельности; улучшенный трансфер практик и процессов в другие проекты; совершенствование кооперации, улучшение понимания сторон сотрудничества; улучшение командного духа; улучшение компетенций и мотивации сотрудников взаимодействующих компаний; повышение конкурентоспособности компании в целом за счет обучения у партнера, взаимного информационного и ресурсного обмена и т.д. [3,4,6].

Таким образом, наиболее полная и достоверная оценка эффективности взаимодействия малых, средних и крупных предприятий может быть проведена на основе комплексного подхода, позволяющего сочетать количественные и качественные оценки, когда объективные показатели деятельности компаний в рамках партнерских отношений дополняются субъективными оценками участников партнерств.

Наряду с позитивными эффектами, исследователи выделяют негативные результаты сотрудничества [7,9,10]. К числу основных негативных результатов межфирменного сотрудничества относятся: задержки, отсрочки создания и/или отмена вывода на рынок новых продуктов; увеличение издержек; необоснованное усиление зависимости конечного результата от одного из партнеров; рост нестабильности партнерских отношений и возрастающие в связи с этим риски.

Авторская версия структуризации основных положительных и отрицательных эффектов взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса для участников партнерства (набор и значения которых варьируются в зависимости от сферы экономической деятельности) представлена в табл. 1.

Поскольку бизнес-структуры могут быть одновременно вовлечены в разные формы межфирменного сотрудничества, оценки эффективности взаимодействия только для его участников недостаточно, так как она не позволяет оценить эффективность рассматриваемого партнерства для экономики региона. В этой связи особое значение приобретает оценка уровня взаимодействия малых, средних и крупных предприятий в регионе на основе анализа: количества форм взаимодействия в регионе, числа вовлеченных в сотрудничество предприятий, сферы их экономической деятельности, объема вовлеченных в партнерские схемы ресурсов, сферы производственно-сбытовой деятельности, в которой возникает сотрудничество.

Таким образом, оценка эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса является важным компонентом системы регионального менеджмента, выступая источником информации как о развитии соответствующей подсистемы экономики региона, так и о результативности регулирующих воздействий субъектов управления. Проведение данной оценки и распространение информации о ее результатах может стать не только основой для выработки управленческих воздействий хозяйствующих субъектов и региональных органов власти в части развития сотрудничества малых, средних и крупных предприятий, но и важной частью мотивационной платформы межфирменного взаимодействия в регионе.

Таблица 1

Эффекты и индикаторы взаимодействия для разномасштабных субъектов бизнеса

№	Эффекты взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса	Индикаторы для оценки эффектов взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса в регионе	
		Для малых и средних предприятий	Для крупного бизнеса
<i>Положительные</i>			
1	Повышение эффективности инновационной деятельности	Время разработки и вывода на рынок новых товаров, объем и доля инновационной продукции, затраты на технологические инновации, численность персонала, занятого инновациями, количество поданных и зарегистрированных патентов, число созданных и используемых передовых технологий и др.	
2	Снижение транзакционных издержек	Затраты на поиск информации о поставщиках и потребителях, на ведение переговоров и заключение контрактов, издержки оппортунистического поведения контрагентов, издержки контроля за соблюдением контрактов, издержки спецификации и защиты прав собственности и другие транзакционные издержки и др.	
3	Улучшение финансовых результатов деятельности	Рыночная стоимость компании, прибыль, убытки, рентабельность, оборачиваемость активов, экономия на масштабе деятельности, показатели эффективности совместных проектов (чистая приведенная стоимость, срок окупаемости и т.д.), показатели эффективности интеграции (чистая объединительная стоимость – Net Merger Value (NMV)) и т.д.	
4	Улучшение операционной деятельности	Производительность труда, эффективность производственных процессов, показатели конкурентоспособности, показатели организационной диагностики, показатели рыночных позиций предприятия; инфраструктурная обеспеченность; география присутствия	Сбалансированная система показателей, производительность, оперативность принятия решений, уровень загрузки производственных мощностей, показатели конкурентоспособности, рыночных позиций, прозрачность потоков, география присутствия; добавленная стоимость на одного работника
5	Улучшение координации в сетях поставок/сбыта	Сроки, объемы поставки продукции, длительность контрактов, издержки на логистику, маркетинг; показатели материально-технического снабжения	Издержки на координацию, эффективность цепочек поставки продукции, оперативность обратной связи, оптимальность состава участников
6	Повышение качества продукции	Процент брака, количество рекламаций, количество поломок за период, относительные показатели качества, сегмент рынка по уровню качества, показатели удовлетворенности клиентов и т.д.	
7	Снижение рисков	Доступ к ресурсам, площадям, технологиям, лицензиям; стабильные условия контрактов; устойчивость к рыночным колебаниям; распределение рисков; количество завершенных в срок и в пределах сметы проектов	Оперативность реакции на изменение покупательских предпочтений; показатели диверсификации деятельности и рисков; результативность проникновения на новые рынки; прогнозируемость и предсказуемость факторов деловой среды
<i>Отрицательные</i>			
1	Рост издержек	Издержки на развитие взаимодействия и партнерских отношений, планирование и координацию совместной деятельности, стандартизацию и унификацию деятельности	Рост издержек управления из-за трансформации транзакционных издержек из внешних во внутренние
2	Увеличение рисков	Риск потери самостоятельности принятия решений и зависимости от партнера, риск задержки вывода новых продуктов на рынок, риски негативных результатов партнерства	Риск недостаточного уровня качества продукции партнеров, риск задержки вывода новых продуктов на рынок, риск неоптимальности вложений в малые предприятия, риски негативных результатов партнерства, потери управляемости в сложных партнерских цепочках, размывание ответственности

ЛИТЕРАТУРА

1. Abdelkader S.A. The Arab world: The role of regional production systems in catch-up and convergence // Development on the Ground. Clusters, Networks and Regions in Emerging Economies. Edited by A.J. Scott and G. Garofoli. Routledge. 2007.
2. Beach R., Webster M., Campbell K.M. An evaluation of partnership development in the construction industry // International Journal of Project Management. 2005. 23. P. 611–621.
3. Black C, Akintoye A, Fitzgerald E. An analysis of the success factors and benefits of partnering in construction. International Journal of Project Management. 2000. 18(6). P. 423–34.
4. Chung S., Kim G.M. Performance effects of partnership between manufacturers and suppliers for new product development: the supplier's standpoint // Research Policy. 2003. 32
5. Haksever AM, Demir IH, Giran O. Assessing the benefits of longterm relationships between contractors and subcontractors in the UK. International Journal Constr Market 2001. 3(1).
6. Lokshin B., Hagedoorn J., Letterie W. The bumpy road of technology partnerships: Understanding causes and consequences of

- partnership mal-functioning // *Research Policy* 40. 2011. P. 297–308.
7. *Mouzas S.* Efficiency versus effectiveness in business networks // *Journal of Business Research*. 2006. 59.
8. *Park S.H., Ungson G.* Inter-firm rivalry and managerial complexity: a conceptual framework of alliance failure // *Organization Science*. 2001.12 (1). 37–53.
9. *Sadowski B., Duysters G., Sadowski-Rasters G.* On the termination of the strategic technology alliances: an exploratory study. ECIS working paper. 2005.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ЧАЛЕНКО В.И.,

кандидат экономических наук, докторант,
Кубанский государственный университет,
e-mail: chalenkov@bk.ru

Понятие «регион» является многозначным и многоплановым. Каждый из имеющихся подходов акцентирует внимание на конкретной цели управления регионом, в то время как должны быть реализованы все они в совокупности в целях результативного и целенаправленного развития мезосистемы. В связи с этим необходим целостный, комплексный подход как к рассмотрению дефиниции «регион», так и к определению целей и задач управления.

Ключевые слова: инновационный процесс; мезосистема; стратегия; управление; принципы.

The concept of «region» is multivalued and multidimensional. Each of the existing approaches focuses on specific aims for the management of region, they all they must be implemented in conjunction with a view to develop productive and purposeful mezosystem. Therefore, both a holistic, integrated approach to the consideration of the definition of region and the defining goals and objects of management is required.

Keywords: innovative process; regional system; strategy; management; incentives; principles.

Коды классификатора JEL: O31, R58.

Начало XXI в. ознаменовалось сменой парадигмы экономического развития. Сущность новой парадигмы четко и образно была сформулирована А. Гранбергом: «наше ключевое слово – регион, наше мировоззрение – мир регионов, наши главные идеи – устойчивое развитие, регионализм и интеграция» [2, с. 34]. В работах зарубежных и российских ученых имеется много дефиниций категории «регион», которые значительно отличаются друг от друга. В результате анализа представленных в литературе мнений ученых о понимании сущности региона, выделим следующие подходы.

1. Регион – «территориальное сообщество, которое содержит в себе физическое окружение, социально-экономическую, политическую и культурную среды, а также пространственную структуру, отличную от других регионов и территориальных единиц, таких, как город или нация» [12, с. 17].
2. Регион как «сложный территориально-экономический комплекс, имеющий ограниченные внутренние ресурсы, свою структуру производства, определенные потребности в связи с внешней средой» [3, 5], т.е. обособленное административно-территориальное образование в границах страны, обладающее собственной государственностью и относительной самостоятельностью в проведении социально-экономической политики (регион – квазигосударство).
3. Регион как относительно самостоятельная подсистема социально-экономической системы страны, характеризующаяся единством и целостностью воспроизводственного процесса [4, 6, 9].
4. Регион как социум, т.е. общность людей, проживающая на определенной территории, характеризующаяся специфическими особенностями жизнедеятельности. Данный подход включает не только экономические, но и культурные, политические и другие аспекты региональной общности людей.
5. Регион как особый субъект экономической деятельности в едином экономическом пространстве страны, наделенный соответствующими правами и обязанностями (регион – квазикорпорация).
6. Регион как социально-экономическая система с определенной структурой и функциями, включающая различные взаимодействующие элементы (отрасли, инфраструктуру и т.п.) выступает как сравнительно обособленная подсистема национальной экономики.
7. Регион как территориально локализованная система рынков [7].

Итак, понятие «регион» является многозначным и многоплановым, имеет довольно много толкований, и ни одно из них не может быть признано универсальным. Совершенно был прав А. Гранберг, говоря о том, что регион – понятие типологическое. В этом контексте возможны различные типологии регионов на основе многообразных признаков, выбор которых зависит от характера научно-исследовательской задачи. Вместе с тем каждый из вышепри-

веденных подходов акцентирует внимание на конкретной цели управления регионом, в то время как должны быть реализованы все они в совокупности в целях результативного и целенаправленного развития мезосистемы. В связи с этим необходим целостный, комплексный подход как к рассмотрению дефиниции «регион», так и к определению целей и задач управления.

Поскольку экономика России – это полирегиональный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр–регионы) и горизонтальных (межрегиональных) взаимодействий, поэтому на первый план в региональной парадигме сегодня выходят не процессы размещения, а процессы взаимодействия (горизонтального – регионов одного уровня и вертикального – регионов различных уровней иерархии).

Значение становления регионов как взаимодействующих экономических субъектов важно по целому ряду причин. Необходим механизм, во-первых, позволяющий, учитывать своеобразие российских регионов при осуществлении реформ, в котором регионы выступают субъектами права и экономики, имеют компетенции и властные полномочия для решения вопросов региональной жизни; во-вторых, гарантирующий стабильность проводимых реформ. Бесспорно, в настоящее время субъекты РФ не являются полностью самостоятельными и независимыми от центра субъектами хозяйствования. Значительная часть вопросов разграничения собственности и полномочий решена формально и содержит противоречия. Помимо этого, не каждое региональное образование может быть объявлено экономическим субъектом. Существующее административно-территориальное деление в нашей стране обусловлено историческими причинами и носит скорее политический, чем экономический характер, в связи с этим не каждый субъект РФ реально может быть экономическим субъектом. Имеет место значительная дифференциация уровня экономического развития регионов. Если при административно-командной системе управления собственный потенциал регионов не имел принципиального значения, то в рыночных условиях выделение субъектов Федерации без учета их экономических возможностей не позволяет им выполнять конституционные обязанности по отношению к их населению. Сегодня большая часть субъектов РФ является глубоко дотационными, а другие, более богатые регионы субсидируют бедные регионы, что не может не усиливать сепаратистские настроения и ослаблять государство.

В современных условиях как для стран Запада, так и для России характерна связь между уровнем развития региона и его стремлением к самостоятельности, в частности, в области принятия таких значимых решений, как привлечение инвестиций, стимулирование инновационной активности, осуществление внешнеэкономической деятельности. Так, например, в США наиболее экономически развитые штаты (Калифорния, Техас, Нью-Йорк) являются частично независимыми и проактивными¹. Власти отдельных штатов США и земель Германии обладают высокой степенью автономности и располагают значительными финансовыми ресурсами. Ряду провинций Италии (Пьемонт, Лигурия, Ломбардия, Эмилия-Романо) и Испании (Каталония, Галисия, Кантабрия) также предоставлена возможность децентрализованного принятия решений. Значительной автономией наделены регионы таких традиционно централизованных стран, как Франция (Лангедок-Русейон), Япония (Кансай). Муниципалитеты Пекина и др. крупных китайских городов самостоятельно планируют организацию новых зон экономического развития, технопарков [7]. В России регионы с высоким потенциалом экономического развития также стремятся к формированию самостоятельной региональной политики.

Резюмируя сказанное, отметим: регион с точки зрения административного деления и экономическое понятие региона как экономического субъекта не совпадают. Регион как экономический субъект должен обладать не только территориальной общностью, но и возможностями осуществления хозяйственной деятельности: имуществом, полномочиями. Указанные условия сегодня задаются «сверху», должны же быть результатом согласования интересов центра и регионов. Помимо этого, приближение административного региона к статусу экономического субъекта зависит и от его активности, овладения механизмами самоуправления, творческой инициативы властей и субъектов хозяйствования региона, поиска адекватных названному статусу способов взаимодействия с центром и другими регионами. Здесь возникает различие в понимании регионального деления с точки зрения центральной власти и со стороны территорий. С точки зрения федерального центра регионы должны быть самостоятельными единицами со сплошной территорией, интересы экономической целесообразности требуют наличия общности внутри территорий и возможности самостоятельной деятельности. Мезоинициативы «снизу» обусловлены движением к самоуправлению и самостоятельности территорий, активностью региональных элит, и зачастую не корреспондируются с экономической целесообразностью. На практике формирование региональной системы в России происходит как результат столкновения интересов государства и инициатив региональных элит.

Итак, в новой региональной парадигме источники и возможности регионального развития обуславливаются не только и не столько тем, что находится внутри региона, сколько взаимодействием субъектов хозяйствования разного уровня (взаимодействием как по горизонтали, так и по вертикали). По существу речь идет о необходимости формирования методологического инструментария, анализирующего экономические процессы мезосистем, включающие взаимодействие систем одного уровня и межуровневое взаимодействие, а также его проявление в регионе. Регион представляет собой мезоэкономическую систему, характеризующуюся взаимопереплетением макро-, мезо- и микроэкономических процессов.

Наличие различных подходов к определению категории «регион» детерминирует и различные цели регионально-управления. Регион как объект управления представляет собой социально-экономическую систему со своей структурой, населением, производственно-хозяйственным комплексом, рыночным механизмом и уровнем развития, которая функционирует в определенном экономическом пространстве, во внешней среде и, в то же время, нацелена на решение внутренних проблем, связанных с использованием территориальных ресурсов для решения различных социально-экономических задач на основе самообеспечения [3]. Исходя из этого, общей целью управления регио-

¹ Не случайно экономическая теория федерализма родилась именно там.

ном является обеспечение поступательного его развития на основе повышения качества жизни населения. Конкретизация целей развития на мезоуровне в зависимости от внешних и внутренних факторов, с учетом периода принятия управленческих решений осуществляется в процессе разработки соответствующей региональной политики. Как отмечалось нами выше, управление регионом осуществляется в соответствующем экономическом пространстве. Категория «экономическое пространство», так же как и «регион», имеет многозначный смысл. Под экономическим пространством нами понимается относительно обособленная сфера хозяйствования, образованная совокупностью физических и юридических лиц, непрерывно взаимодействующих в границах определенной географической и государственной территории, и вступающих в экономические отношения по поводу распределения факторов и результатов производственно-хозяйственной деятельности.

Реализуясь в экономико-инновационном пространстве, современное управление регионом должно базироваться на определенных принципах, отвечающих современным условиям хозяйствования:

✓ Принцип системности предполагает исследование количественных и качественных закономерностей в региональной хозяйственной системе, построение такой логической цепочки исследования, согласно которой процесс выработки этого решения должен отталкиваться от определения общей цели системы и подчинять деятельность всех подсистем ее достижению. Он позволяет любую систему расчленить на множество подсистем. Этот принцип предполагает создание системы показателей, методов, моделей, которые соответствовали бы содержанию указанного объекта и позволяли бы построить целостную картину его развития.

✓ Принцип непрерывности предполагает необходимость разработки прогнозов, планов различного временного аспекта, и их увязку между собой.

✓ Принцип целеполагания и приоритетности требует, чтобы на каждом временном этапе были определены цели, а в качестве приоритетов социально-экономического развития – выделялись отрасли экономики и социально-экономические проблемы, от развития и решения которых зависит инновационное развитие экономики региона в целом. Названный принцип позволяет сосредоточить ресурсы на основных направлениях развития экономики и решения региональных проблем. Для достижения наибольшей результативности представляется целесообразным упорядочение тех стратегических ориентиров, которые обеспечат повышение конкурентоспособности предприятий региона на внешнем и внутреннем рынках.

✓ Принцип комплексности детерминирует перечень целевых ориентиров, которые должны быть достигнуты в результате взаимодействия региональных органов и хозяйствующих субъектов, занимающихся инновационной деятельностью. Реализация указанного принципа требует четкости и согласованности управленческих решений, которые принимаются на разных уровнях власти. На региональном уровне стимулирование инновационной деятельности осуществляется посредством создания благоприятных условий для привлечения инвестиционных и трудовых ресурсов, необходимых для осуществления инновационных проектов. Стимулирующие меры, ориентированные на активизацию инновационной деятельности, должны быть согласованы с общей стратегией развития хозяйственной системы России, что обеспечит комплексность в ходе воплощения в жизнь целевых ориентиров. В то же время при осуществлении государственной политики регионального развития, а также при реализации управляющего воздействия интересов всех субъектов, участвующих в осуществлении социально-экономических процессов в регионе, должен обеспечиваться реальный учет региональных интересов.

✓ Принцип разграничения полномочий (принцип subsidiarity) означает необходимость четкого разграничения прав и обязанностей по исполнительной вертикали с делегированием полномочий на тот территориальный уровень, где они могут исполняться наиболее эффективно. Согласно данному принципу, федеральным властям должны быть делегированы те политические, экономические и др. функции, которые не могут с той же эффективностью выполняться региональными органами власти и управления [1].

✓ Принцип научности обуславливает необходимость применения научных методов при оценке особенностей функционирования субъектов инновационной деятельности в обработке полученной информации, анализе исследуемых тенденций развития и составлении сценарного прогноза на средне- и долгосрочную перспективу. Названный принцип предполагает использование современных методов управления на разных уровнях управления, что будет способствовать реализации намеченных целевых ориентиров.

✓ Принцип оптимальности реализуется при формировании различных подходов к достижению целевых ориентиров и выработке альтернативных решений по их воплощению в жизнь. Реализация данного принципа должна базироваться не только на количественных оценках затрачиваемых ресурсов, но и на системном и комплексном подходе к их использованию. Принцип оптимальности позволяет при альтернативных направлениях повышения эффективности инновационной деятельности в регионе принимать наиболее рациональные решения, позволяющие достигать целевые ориентиры.

✓ Принцип синергизма реализуется при условии активного взаимодействия субъектов инновационной деятельности, и является неотъемлемой частью комплекса мер управленческой направленности. Учет названного принципа обеспечит рациональное использование имеющихся ограниченных ресурсов (производственных, финансовых, трудовых) и позволит оценить уровень системности эффектов, получаемых в результате инновационной деятельности.

✓ Принцип инвариантности к изменению роли субъекта отражает факт неоднозначного распределения функциональных ролей между субъектами инновационной деятельности. При моделировании системы управления инновационной деятельностью в регионе возникает необходимость определения перспективных направлений сотрудничества, что определяется, с одной стороны, возможностью экономических субъектов играть различные роли, решать

определенные задачи с разной эффективностью, а с другой стороны – многообразием данных задач и динамизмом изменений внешней среды, в которой происходит воплощение в жизнь инновационных проектов [11].

✓ Принцип открытости означает открытый характер региональной системы управления при значительной вариативности внешних условий. Иными словами, возможность расширяться посредством включения новых субъектов, создания и использования новых технологий, инструментов, позволяющих осуществлять эффективное управление инновационным процессом мезоэкономической системы.

✓ Принцип адаптивности или принцип необходимого разнообразия Эшби, согласно которому система управления инновационным развитием должна обеспечивать возможность адаптации к меняющимся условиям, способствовать снижению рисков (финансового, делового, техногенного, социального, информационного и т.д.). Следует отметить, что при формировании системы управления инновационным процессом в регионе вопрос учета закона Эшби встает достаточно остро, поскольку сложность взаимодействия субъектов инновационной деятельности в значительной степени превосходит сложность взаимодействия, возникающего между бизнес-структурами. Сегодня фактически единственным параметром взаимодействия в бизнес-сообществе являются денежные потоки, что явно недостаточно для оценки целесообразности и результативности взаимодействия субъектов инновационной деятельности.²

✓ Принцип измеримости и обратной связи позволит обеспечить общность критериальной базы управления посредством установления общих правил параметризации управления инновационным развитием для оценки его эффективности. Указанный принцип предполагает, что управление интеграционным взаимодействием субъектов инновационной деятельности в регионе должно осуществляться с учетом динамичных изменений внешней среды посредством анализа данных, поступающих от объектов управления, и последующим внесением коррективов в соответствии с результатами мониторинга.

Все приведенные выше принципы регионального управления инновационной деятельностью должны соответствовать принципам развития региона – целеполагающим правилам, императивам региональной политики, общим требованиям, определяющим социально-экономический прогресс на мезоуровне при помощи норм, правил, рекомендаций по организации и воплощению в жизнь регионального управления и инновационной деятельности [8]. В зарубежной и российской практике основными принципами регионального развития принято считать следующие принципы: рационального размещения, эффективности регионального развития, комплексности, сбалансированности и пропорциональности, комплементарности, самостоятельности и самодостаточности, социальный, экологический, самобытности. В последнее время в литературе выделяются такие принципы, как институциональный, обеспечения единого информационного пространства региона [6]. На наш взгляд, данный перечень следует дополнить принципами инновационно-ориентированного развития и информационной открытости, которые означают признание ведущей роли инноваций в трансформации региональной хозяйственной системы, значения информационного обмена в повышении эффективности ее функционирования (табл. 1).

Таблица 1

Соответствие принципов регионального управления и развития

Принципы управления	Принципы регионального развития
Системности	Принцип всестороннего развития
Непрерывности	Принцип комплементарности
Целеполагания и приоритетности	Принцип согласования, экологический, социальный принцип, принцип пропорциональности и инновационно-ориентированного развития
Комплексности	Принцип комплексности регионального развития
Разграничения полномочий	Принцип самостоятельности и самодостаточности регионального развития
Научности	Принцип сбалансированности и пропорциональности регионального развития
Оптимальности	Принцип эффективности регионального развития, социальный принцип
Инвариантности	Принцип рационального размещения
Синергизма	Принцип комплементарности и инновационно-ориентированного развития
Открытости	Принцип комплементарности и информационной открытости
Адаптивности	Институциональный принцип
Измеримости и обратной связи	Принцип эффективности регионального развития

Ключевыми характеристиками процесса управления инновационной деятельностью мезоэкономической системы являются системность и комплексность, т.к. любое регулирование предполагает достижение заданного конечного состояния управляемых подсистем как основополагающей задачи управления, сопряженного с повышением результативности функционирования названной системы.

² В инновационной деятельности необходимо учитывать множество других факторов (приращение интеллектуальной собственности, социальную значимость, культурные, правовые особенности и др.) [10].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аболин О.Ю.* Всемирный и европейский федерализм. Вероятные перспективы // Политические исследования. 1994. № 5.
2. *Гранберг А.Г.* Региональная экономика. М., 2000.
3. *Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В.* Управление региональной экономикой / Под ред. Г.В. Гутмана. М., 2002.
4. *Добрынин А.И.* Региональные пропорции воспроизводства. Л., 1989.
5. *Долятовский В.А.* Зарубежный опыт комплексного развития регионов // Регионоведение. 1994. № 2–3.
6. *Золотухина А.В.* Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. М., 2010.
7. *Калюжнова Н.Я.* Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. М., 2003.
8. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации «О поправках к Конституции Российской Федерации» от 30.12.2008. № 6-ФКЗ, № 7-ФКЗ. М., 2009.
9. *Некрасов Н.Н.* Региональная экономика. М., 1975.
10. *Отоцкий П.Л., Десятов И.В., Кузнецов Е.П., Серегин С.Н., Шишов В.В.* Анализ механизмов снижения рисков инновационной деятельности на базе кибернетического управления национальной, региональной или крупной корпоративной системой // Исследовано в России. Электронный журнал. 2006. 011/060201.
11. Формирование регионального модуля национальной инновационной системы / Под ред. Л.Г. Матвеевой, Т.В. Федосовой. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФН, 2009.
12. *Markusen A.* Regions: Economic and Politics of Territory. Rodman and Littlefield Publishes. N.Y., 1987.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

ЯКОВЛЕВА С.В.,

аспирантка,

Кисловодский институт экономики и права,

e-mail: yakovleva_sv@narod.ru

В статье приводится технико-экономическое обоснование развития конкурентоспособности региона за счет совершенствования системы комплексной оценки социально-экономического потенциала региона.

Ключевые слова: методические рекомендации; оценка инновационных проектов; эффективность инвестиционного проекта; повышение конкурентоспособности отраслей; управление социально-экономическим развитием региона.

The paper presents a feasibility study of the region's competitiveness by improving the system of integrated assessment of socio-economic potential of the region.

Keywords: guidelines; assessment of innovative projects; the effectiveness of the project; increasing the competitiveness of industries; management of socio-economic development of the region.

Коды классификатора JEL: O14, O18.

Качественные характеристики состояния экономики региона, эффективность функционирования финансовой системы рассматриваются как социально-экономический потенциал. На этот потенциал влияет также качество системы образования, уровень занятости, совокупная покупательная способность населения региона, внедрение достижений научно-технического прогресса, стабильность законодательно – исполнительных структур, уровня конкуренции отдельного региона; потенциал может быть увеличен в процессе развития стабильного общественного климата, оснащения региона вузами, технологическими центрами, исследовательскими организациями, институционального развития [3,5]. Затраты времени и денежных средств, необходимые для повышения социально-экономического потенциала, создание условий для повышения конкурентоспособности отраслей региона являются инвестициями в социально-экономический потенциал. Такие инвестиции будут экономически целесообразными, если они принесут отдачу, окупятся, т.е. если развитие социально-экономического потенциала обеспечит более эффективное функционирование экономики региона.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (далее методические рекомендации) основываются на методологии широко применяемой в современной международной практике [2]. В них также используются подходы, выработанные при создании отечественных методик.

Основной отличительной чертой методических рекомендаций является определение эффекта инвестиций, как совокупной разницы результатов и затрат за период от осуществления инвестиций до ликвидации объекта инвестиций. Такой подход позволяет добиться следующих преимуществ:

- ❖ использование для экономической оценки критерия абсолютного экономического эффекта дает возможность сравнить проекты, различающиеся не только затратами, но и результатами от их реализации, то есть появляется возможность сравнения проектов по степени удовлетворения определенного рода потребностей. В этой связи к финансированию может быть принят проект с большими удельными затратами, но обеспечивающий при этом большие результаты и дающий большую массу прибыли за период его существования;
- ❖ использование данного методического подхода к экономической оценке инновационных проектов позволяет учитывать в расчетах экономическую динамику (возможную динамику цен и платежей, а также неравноценность экономических оценок равномерных затрат и результатов), поскольку расчет величины экономического эффекта охватывает весь временной период реализации того или иного проекта начиная от научных исследований;
- ❖ проводимая в соответствии с предлагаемым методическим подходом оценка эффективности альтернативных проектов с целью принятия решения по их финансированию носит комплексный характер, поскольку

позволяет учесть всю совокупность факторов, определяющих формирование и величину как стоимостной оценки результатов реализации проекта, так и стоимостной оценки затрат на их достижение;

- ❖ исходные методические положения этого подхода соответствуют общепринятым в мировой практике методам экономических измерений. Определяемая указанным выше способом величина экономического эффекта аналогична величине чистого дисконтированного дохода (*Net Present Value – NPV*), используемой для оценки инновационных проектов.

Преимущества данной методики позволяют принять ее за основу данного исследования. Рассмотрим распределение экономического эффекта по направлениям совершенствования социально-экономического потенциала.

Направления совершенствования социально-экономического потенциала									
Экономические		Социальные		Организационно-технические		Экологические		Информационные	
Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Экономический эффект достигаемый в рамках системы управления социально-экономическим потенциалом региона									
•Повышение конкурентоспособности ведущих отраслей	•Повышение затрат на развитие ведущих институтов рыночной экономики	•Повышение стабильности законодательно-исполнительных структур	•Затраты связанные с представлением социальных благ	•Ликвидация промежуточных звеньев управления	•Затраты на внедрение достижений научно-технического прогресса	•Повышение культуры производства	•Затраты связанные с улучшением условий труда	•Сокращение трудоемкости работы с использованием ИС	•Повышение затрат на разработку ИС; •Затраты, связанные с информационным наполнением базы знаний ИС
Экономический эффект достигаемый в рамках социально-экономического развития региона									
•Повышение качества и выпуск конкурентоспособной продукции; выпуск престижных сортов продукции	•Затраты на развитие предпринимательства	•Квалификационный рост •Повышение качества образования	•Затраты на финансирование мероприятий по улучшению социальных условий	•Повышение качества управленческих решений	•Затраты на повышение технической оснащенности производств	•Улучшение состояния экологической среды	•Затраты связанные с улучшением условий труда	•Сокращение персонала Автоматизация процессов	•Затраты, связанные с информационным наполнением базы знаний ИС

Таким образом, выявлены и обоснованы источники экономической эффективности (экономические, социальные, организационно-технические, экологические, информационные) совершенствования регионального развития на основе повышения качества социально-экономического потенциала, что позволяет уточнить принятую за основу методику определения эффективности инвестиций.

Эффективность инвестиционного проекта оценивается как разница полученных результатов и произведенных затрат. В общем случае экономический эффект инвестиционной деятельности определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \sum_{t=1}^T (P_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1 + E)^t}, \tag{1}$$

где \mathcal{E} – экономический эффект от инвестиций, приведенный к начальному шагу расчета;

P_t – полученные результаты на t-ом шаге расчета;

Z_t – произведенные затраты на этом же шаге;

T – горизонт расчета;

E – норма дисконта;

$t = 1 - T$ – номер шага расчета.

Длительность расчетного периода (горизонт расчета) принимается с учетом продолжительности создания, эксплуатации и (при необходимости) ликвидации; средневзвешенного периода; достижения заданных характеристик прибыли (массы и/или нормы прибыли) и требований инвестора. Горизонт расчета измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета при определении показателей эффективности в пределах расчетного периода могут быть: месяц, квартал, год.

Норма дисконта используется для приведения разновременных затрат, результатов и эффектов к базовому периоду. Согласно методическим рекомендациям норма дисконта равна приемлемой для инвестора норме дохода на капитал. Экономический смысл нормы дисконта уточняется: она принимается индивидуальной для каждого инвестиционного проекта и должна учитывать факторы инфляции, риска и склонность конкретного инвестора к риску.

Такой подход точнее учитывает специфику как инвестиционного проекта, так и инвестора. В дальнейшем, в формуле определения экономического эффекта норма дисконта будет фигурировать как единый показатель.

С целью анализа эффективности каждого из предлагаемых в диссертации направлений повышения научно-технического уровня обеспечения экономическими ресурсами регионального развития, и их совокупности, формула определения экономического эффекта (1) уточняется:

$$\Theta = \sum_{i=1}^3 \sum_{t=1}^T (P_{it} - Z_{it}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (2)$$

где Θ – чистый дисконтированный доход от инвестиций в экономический потенциал, приведенный к начальному шагу расчета;

P_{it} – результаты, полученные на t -ом шаге расчета по i -ому направлению;

Z_{it} – затраты, произведенные на том же шаге, по тому же направлению;

T – горизонт расчета;

E – норма дисконта;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научно-технического уровня обеспечения экономическими ресурсами;

$t = 1 - T$ – номер шага расчета.

Целесообразность дифференцированного подхода к анализу эффективности мероприятий по месту возникновения экономического эффекта может быть выражена в виде формулы (3):

$$\Theta = \sum_{i=1}^3 (\mathcal{E}_i^{cp} + \mathcal{E}_i^{сист.упр.ЭП}) \quad (3)$$

где Θ – экономический эффект от инвестиций в экономический потенциал;

\mathcal{E}_i^{cp} – экономический эффект, достигаемый в рамках социального развития по i -му направлению совершенствования СЭП;

$\mathcal{E}_i^{сист.упр.ЭП}$ – экономический эффект, достигаемый в рамках системы управления экономическим потенциалом региона по i -му направлению совершенствования социально-экономического потенциала;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научно-технического уровня обеспечения экономическими ресурсами регионального развития.

Вследствие наибольшей социально-экономической значимости, достигаемого в социальной сфере региона, по сравнению с аналогичным показателем в экономической сфере региона, эффективным следует признать даже такие инвестиции, в результате которых $\sum \mathcal{E}_i^{сист.упр.ЭП} < 0$ кроме тех случаев, когда $\sum \mathcal{E}_i^{сист.упр.ЭЭ} > \sum \mathcal{E}_i^{cp}$.

С учетом формулы (1), формула (2) принимает следующий вид:

$$\Theta = \sum_{i=1}^3 \sum_{t=1}^T ((P_{it}^{cp} - Z_{it}^{cp}) + (P_{it}^{сист.упр.СЭП} - Z_{it}^{сист.упр.СЭП})) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (4)$$

где Θ – экономический эффект от инвестиций в экономический потенциал, приведенный к начальному шагу расчета;

P_{it}^{cp} – результаты, полученные в рамках системы управления социальным развитием региона на t -ом шаге расчета по i -му направлению;

Z_{it}^{cp} – затраты, произведенные в рамках системы управления социальным развитием региона на том же шаге по тому же направлению;

$P_{it}^{сист.упр.ЭП}$ – результаты, полученные в рамках системы управления экономическим потенциалом региона на t -ом шаге расчета по i -му направлению;

$Z_{it}^{сист.упр.ЭП}$ – затраты произведенные в рамках системы управления экономическим потенциалом региона на том же шаге, по тому же направлению;

E – норма дисконта;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научно-технического уровня обеспечения экономическими ресурсами регионального развития;

$t = 1 - T$ – номер шага расчета;

T – горизонт расчета.

С учетом того, что экономическая составляющая системы управления социально-экономическим потенциалом региона рассматривается как вспомогательная по отношению к социальной, (что, в частности определяется ее ресурсной а не товарной результативностью) экономический эффект, возникающий в ней заключается исключительно в снижении затрат на экономические ресурсы в процессе совершенствования социально-экономического развития региона [1]. В этой связи соответствующий эффект целесообразно рассматривать не как разницу результатов и затрат, а как разницу затрат базового и рекомендуемого вариантов обеспечения развития отраслей региона, повышения качества образования, обеспечения высококвалифицированными трудовыми ресурсами:

$$\mathcal{E}_{it}^{сист.упр.ЭП} = \sum_{i=1}^3 \Delta Z_{it}^{сист.упр.ЭП} \quad (5)$$

где $\mathcal{E}_{it}^{сист.упр.ЭП}$ – экономический эффект от инвестиций, возникающий в рамках системы управления экономическим потенциалом региона по i -му направлению на t -ом шаге расчета;

$\Delta Z_{it}^{сис.упр.ЭП}$ – разница произведенных при таких же условиях затрат базового и рекомендуемого вариантов обеспечения высококвалифицированными трудовыми ресурсами производства;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научно-технического уровня обеспечения развития отраслей региона, повышения качества образования, обеспечения высококвалифицированными трудовыми ресурсами;

$t = 1 - T$ – номер шага расчета;

T – горизонт расчета.

С учетом формулы (4), формула (5) определения экономического эффекта от совершенствования социально-экономического потенциала на основе повышения уровня экономического потенциала принимает окончательный вид:

$$\Theta = \sum_{i=1}^3 \sum_{t=1}^T (P_{it}^{cp} - Z_{it}^{cp} + \Delta Z_{it}^{сис.упр.ЭП}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (6)$$

где Θ – экономический эффект от инвестиций в экономический потенциал, приведенный к начальному шагу расчета;

P_{it}^{cp} – результаты, полученные в рамках системы управления социально-экономическим потенциалом на t -ом шаге расчета по i -му направлению;

Z_{it}^{cp} – затраты произведенные в рамках социального развития системы управления социально-экономическим развитием региона на том же шаге, по тому же направлению;

$\Delta Z_{it}^{сис.упр.ЭП}$ – разница осуществленных в тех же условиях затрат базового и рекомендуемого вариантов обеспечения экономическими ресурсами;

E – норма дисконта;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научно-технического уровня обеспечения экономическими ресурсами регионального развития;

$t = 1 - T$ – номер шага расчета;

T – горизонт расчета.

С учетом того, что система управления экономическим потенциалом региона рассматривается как вспомогательная по отношению к социальной, (что, в частности определяется ее ресурсной результативностью) экономический эффект, возникающий в ней, заключается исключительно в снижении затрат на экономические ресурсы в процессе регионального управления социально-экономическим развитием. В этой связи соответствующий эффект рассматривается не как разница результатов и затрат, а как разница затрат базового и рекомендуемого вариантов обеспечения развития отраслей региона, повышения качества образования, обеспечения высококвалифицированными трудовыми ресурсами.

Предложенная методика определения экономической эффективности инвестиций в социально-экономический потенциал региона отличается декомпозицией показателей по горизонтальным и вертикальным срезам в рамках заданного уровня детализации и обеспечивает выбор рационального варианта управления социально-экономическим развитием региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бутенко Я. Муниципальные образования региона: расчет уровня асимметрии // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 12.
2. Вильчинская О. Отечественный опыт разработки системы критериев, показателей (индикаторов) социально-экономического развития муниципального образования // Муниципальная власть. 2004. № 6.
3. Гафуров И. Оценка экономического потенциала территории // Экономист. 2005. № 3.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Изд-во Гос. ун-та «Высшая школа экономики», 2003.
5. Граф И.В., Жаромских Д.Г. Межмуниципальное экономическое сотрудничество: опыт правового регулирования в зарубежных странах // Вестник Тюменского государственного университета. 2006. № 1.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО КОМПОНЕНТА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА РОССИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

ВАСИЛЕНКО Д.М.,

соискатель,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Северо-Кавказский институт – Филиал,
e-mail: vasilenkodm@rambler.ru

В статье затрагивается проблема поддержки банковских учреждений региона, которая должна приоритетно осуществляться региональными властями. Рассмотрены агропромышленный и строительный секторы экономики и предложены варианты развития. Возможности влияния сберегательного компонента Северо-Кавказского банка Сбербанка России требуют переоценки.

Ключевые слова: региональный рынок банковских услуг; ссуды аграрному сектору; ипотечное кредитование; конкурентная среда; платежеспособность населения; Северо-Кавказский банк Сбербанка России.

In article the problem is mentioned support of banking establishments of region, which should be carried out by the regional authorities is priority. Agroindustrial and building sectors of economy are considered and development variants are offered. Possibility of influence savings components of the North Caucasian head office of Sberbank demands revaluation.

Keywords: the regional market of bank services; loans to agrarian sector; the mort-gage lending; the competitive environment; solvency of the population; the North Caucasian head office of Sberbank.

Коды классификатора JEL: G21, G24.

На современном этапе развития экономики Ставропольского края особого внимания заслуживает банковский сектор. Он является катализатором развития экономики региона, в которой преобладают агропромышленный комплекс и сфера торговли, нуждающиеся в источниках длинных и коротких денег.

В Ставропольском крае развитие сел и городов тесно связано с деятельностью Северо-Кавказского банка Сбербанка России. Благодаря социально ориентированной политике Сбербанка выработан комплекс мер по оказанию качественных услуг юридическим и физическим лицам в регионе присутствия. Сегодня роль Сбербанка России в развитии экономики региона возрастает благодаря созданию действенного механизма мобилизации всех видов сбережений с целью их эффективного вовлечения в воспроизводственный процесс, то есть посредством использования потенциала сберегательного компонента.

В регионе имеется ряд социальных проблем, в решении которых активно участвует рынок банковских услуг. Так, система потребительского кредитования влияет на расширение платежеспособного спроса населения, кредитная поддержка малого бизнеса - на увеличение количества занятых граждан среди экономически активного населения, развитие рынка ипотечного кредитования - на обеспечение оптимальных условий для приобретения доступного жилья большинством граждан, в том числе и посредством создания новых рабочих мест в строительной отрасли и в смежных отраслях народного хозяйства. Именно так можно констатировать социальную значимость сберегательного компонента.

На наш взгляд, целесообразно выработать комплекс мер по решению вопросов развития социальной сферы с использованием потенциала трансрегионального банковского оператора - Северо-Кавказского банка Сбербанка России. По мере развития предприятий, получивших поддержку Северо-Кавказского банка Сбербанка России, создаются новые рабочие места, предпосылки для решения демографических проблем, улучшаются жилищные условия клиентов банка.

По нашему мнению, уровень социальной эффективности института ипотечного кредитования определяется доступностью жилья для граждан Российской Федерации как за счёт собственного капитала, так и за счёт доступности банковских продуктов. На основе проведенного анализа эмпирического материала о функционировании Сбербанка

России на региональном рынке банковских услуг Ставропольского края можно прогнозировать устойчивый рост сегмента кредитования – ипотеки. Этому способствует совокупность социально-экономических факторов, включая высокую потребность в жилье и изменение конъюнктуры на рынках недвижимости.

Наряду с положительным эффектом развития ипотечного кредитования в регионе, имеются и определенные угрозы. Это связано с возможным активным ростом спроса на банковский продукт, который может привести к спекулятивному росту и негативно сказаться на банковской системе Ставропольского края. Отрицательный эффект могут оказать и внеэкономические факторы, такие, как искусственное повышение цен на недвижимость, инфляционные ожидания граждан и институционально недостаточно зрелое поведение участников рынка банковских услуг. Для обеспечения равновесия между игроками рынка сберегательных банковских услуг необходима активизация роли государства как генератора и гаранта соблюдения формальных норм.

В период нестабильности мировой экономики Северо-Кавказский банк Сбербанка России сохранил темп развития ипотечного кредитования благодаря тесному сотрудничеству с бизнесом. У банка имеется порядка 60 строительных компаний-контрагентов [15], основная деятельность которых – возведение доступного жилья. При этом в период кризиса ни одна строительная компания из числа партнёров банка не обанкротилась, а обязательства были выполнены в полном объёме. На сегодняшний день спрос на жильё сохраняется на прежнем уровне.

Северо-Кавказский банк Сбербанка России проводит успешную политику управления ссудным капиталом. В отношении ипотечного кредитования результативность обусловлена, с одной стороны, поддержкой бизнеса, с другой – кредитованием частных лиц на приобретение жилья. Таким образом, образуется замкнутый цикл, позволяющий банку регулировать ставки, изменять размер комиссий при выдаче кредитов и оперативно реагировать на изменения среды. Как следствие, имеются положительные результаты. Если за непростой для экономики Ставропольского края 2009 г. было выдано 900 жилищных кредитов, то уже в начале 2010 г. – 5000 на сумму свыше 3,5 млрд рублей. В денежном эквиваленте это вдвое больше, чем за аналогичный период 2009 г., и один из лучших результатов в системе Сбербанка по всей России [15]. Таким образом, спрос на ипотеку продолжает расти.

Одна из причин роста тренда ипотечного кредитования заключается, на наш взгляд, в демографической специфике региона, которая выражается в высокой динамике прироста населения, самой высокой в стране. Так, предполагаемый прирост населения в СКФО за десять лет составит около 800 тысяч человек [16]. А чтобы к 2020 году на одного человека приходилось 22 квадратных метра жилья, необходимо построить около 60 миллионов «квадратов». Другой причиной стабильного спроса на банковские инструменты является высокая аварийность жилья, что обуславливает возросшее желание граждан приобрести недвижимость в новостройках путём продажи старого жилья и использования ссуд.

Как показали социологические опросы, проведенные Международной академией финансовых технологий (г. Пятигорск), большинство участников сделок с недвижимостью в регионе осуществляют действия спекулятивного характера, продают имеющуюся недвижимость для покупки иной недвижимости лучшего качества или выручают деньги для личных нужд, например, для образования детей [8].

Не полагаясь только на государственную поддержку в решении квартирного вопроса с помощью Федеральной программы «Жилище», по которой «...средняя стоимость стандартной квартиры размером 54 кв. м будет равна среднему совокупному денежному доходу семьи из 3 человек за 4 года...» (кстати, для региона при зарплате каждого члена семьи в 20 тыс. рублей это условие выполняется) граждане самостоятельно пытаются решить свои жилищные проблемы. При этом банковские учреждения отмечают рост деловой активности на рынке ипотечного кредитования.

По нашему мнению, потребность населения в ипотечных продуктах Северо-Кавказского банка Сбербанка России будет увеличиваться. Этому процессу будет способствовать реализация Госпрограммы развития Северного Кавказа, согласно которой средняя заработная плата жителей СКФО увеличится в 2,5 раза – с 10 до 25 тыс. рублей [9]. Рост платежеспособности приведёт к увеличению количества и размера ссуд, что укрепит позиции бизнеса. Дополнительных средств для финансовой «подкачки» строительного кластера Территориальному банку Сбербанка России искать не придётся, поскольку 72% депозитов на Северном Кавказе размещены на его счетах [13], а увеличение прибыли в разы фиксируется ежегодно, несмотря на имеющиеся негативные тенденции в экономике.

Типичным потребителем ипотечных услуг в Ставропольском крае являются мужчины или женщины, состоящие в браке, в возрасте 30-45 лет, имеющие высшее образование и высокий «белый» заработок (от 30 тыс. руб. на одного члена семьи). Идеальным потребителем ипотеки, по мнению экспертов, выступает либо незамужняя женщина 25-30 лет, или женатый мужчина 27-40 лет с высшим образованием. Они должны работать в государственной корпорации, имея при этом хороший (от 100 тысяч рублей) доход, подтвержденный справкой 2НДФЛ [4].

В целях повышения доступности жилья для населения необходимо обеспечить условия для дальнейшего развития системы ипотечного жилищного кредитования и других механизмов расширения платежеспособного спроса, системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, рынка ипотечных ценных бумаг. Альтернативой приобретения жилья на первичном рынке может стать предоставление органами государственной власти земельных участков гражданам для строительства индивидуальных жилых домов, а также развитие новых форм жилищно-строительной кооперации и иных жилищных некоммерческих объединений с обеспечением мер дополнительной поддержки граждан.

Своевременно, на наш взгляд, предложение Президента России о выделении земельных участков под строительство домов или дач семьям после рождения третьего ребенка [12]. Здесь также будут требоваться жилищные кредиты, но не ипотека, а ссуды на ремонт недвижимости.

Способствовать социально-экономическому развитию региона может поддержка региональных органов власти совместно с Северо-Кавказским банком Сбербанка России. Для этого целесообразно перенять опыт Омской области, где действует специальная программа, по которой семьям, взявшим ипотечный кредит, при рождении детей сумма долга сначала сокращается, а потом и вовсе списывается. Средства для этого выделяются из губернской казны [5]. Данной мерой поддержки могут воспользоваться тысячи многодетных семей.

С учётом специфики СКФО, Ставропольский край остро нуждается в приросте населения за счёт внутренних ресурсов. Исходя из этого, действенным механизмом для решения жилищных и социальных проблем может стать разработка специальных банковских продуктов, например, кредита на строительство объекта недвижимости с увеличенными сроками погашения для семей, получивших участок в безвозмездное пользование по федеральной или региональной программ. Другим вариантом может быть реструктуризация ипотечных ссуд при рождении ребёнка. Данные меры способны значительно повлиять на кредитный спрос, увеличить масштабы жилищного строительства, способствовать развитию смежных отраслей народного хозяйства.

Ставропольский край является житницей России, поэтому особенное внимание Северо-Кавказского банка СБ РФ в настоящее время должно быть обращено на аграрный сектор. К сожалению, банковские учреждения, не имеющие опыта такого мощного влияния на социально-экономическую ситуацию, как Сбербанк, зачастую оперируют только краткосрочными инструментами.

Агропромышленный комплекс региона становится менее конкурентоспособным в условиях глобальной экономики вследствие опережающего роста цен на материальные ресурсы, когда конечная продукция сельхозпроизводителей перестает быть окупаемой даже при высокой производительности, урожайности, продуктивности [10]. Необходимо повысить рентабельность аграрного сектора региона посредством разработки и реализации планов кредитования сельхозпроизводителей.

На первом этапе целесообразно предложить органам исполнительной власти обеспечить семьи репродуктивного возраста, проживающие в Ставропольском крае, земельными участками с целью ведения личного подсобного хозяйства. Тем более, что в решении данного вопроса имеется личная заинтересованность глав тех муниципальных образований, где за последние годы резко сократилось население. Предоставление земли на безвозмездной основе будет оправданным в долгосрочной социально-экономической перспективе.

На следующем этапе мы считаем необходимым возмещение части затрат на уплату процентов при использовании продуктов Сбербанка России за счёт федеральных средств. В результате ставка по кредитам на ведение личного подсобного хозяйства должна составить вместо 14% всего 4%. Поясним, что 14% являются высоким показателем рентабельности продаж в сельском хозяйстве [7], и такой же процент составляют обязательства заемщика перед Сбербанком в части оплаты кредита в 2011 году [3]. Следовательно, в таких условиях убыточно организовывать крестьянско-фермерское хозяйство без собственного капитала или наличия господдержки.

В казну Ставропольского края регулярно поступают средства на поддержку сельского хозяйства, в том числе на компенсацию части затрат по оплате процентов. Здесь особое внимание следует уделить целевому использованию федеральных средств на региональном уровне, где не исключено злоупотребление служебными полномочиями в условия недостаточной институциональной зрелости всех заинтересованных сторон. В Ставропольском крае на сегодняшний день имеются программы, способные оказать положительное влияние на экономику при организации эффективного взаимодействия заинтересованных сторон, но результаты пока заставляют себя ждать.

Самостоятельно участвовать в погашении кредита без поддержки со стороны государства для многих граждан весьма проблематично. Рассмотрим это на примере продукта Сбербанка России под названием «Кредит на индивидуальное строительство жилого дома под залог кредитуемого или иного жилого помещения». Чтобы получить ссуду в размере 1,6 млн. руб. под 15,25% годовых сроком на 30 лет и первоначальном взносе (от 15 до 30%), требуется платить ежемесячно 21 тыс. рублей. Следовательно, к концу срока кредитования сумма переплаты составит 5,9 млн. рублей. С учётом опережающей доходы населения инфляции в стране оформлять кредит на подобных условиях могут редкие семьи.

Северо-Кавказскому банку Сбербанка России целесообразно изменять условия кредитования, поскольку более выгодные условия уже сегодня могут предложить другие кредитные учреждения региона. Так, ставропольские филиалы «Петровского Банка», «Московского банка реконструкции и развития», являясь партнёрами Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), созданному Правительством Российской Федерации, предлагают кредиты по сниженным процентным ставкам. Аналогичный сбербанковскому кредит АИЖК «Малозэтажное жильё» на срок 30 лет под 12,2% годовых, без оформления личного страхования и при первоначальном взносе от 10 до 19%, будет стоить заёмщику 16,7 тыс. руб. в месяц. Вдобавок гражданам РФ, ставшим клиентами банков-партнёров АИЖК, предоставляется возможность реструктуризации кредита в случае тяжелой жизненной ситуации. Получить подобную преференцию в Сбербанке практически невозможно, за исключением трагических происшествий, повлекших смерть инсайдеров, имеющих кредит. При этом решение о реструктуризации ссуд в Сбербанке имеет избирательный характер.

На основе проведенного анализа уровня номинальной начисленной заработной платы по видам экономической деятельности в расчете на одного работника можно утверждать, что доход более 20 тыс. руб. в месяц (взятый за основу в наших примерах) в Ставропольском крае имеется исключительно у представителей финансовой сферы, производителей и распределителей электроэнергии, газа, воды, а также работников сферы химического производства [2]. Работники таких сфер, как сельское хозяйство и образование, находятся на нижних строчках рейтинга доходности, что исключает возможность получения услуг на ипотечном рынке за счёт собственных средств. На основе

полученной информации можно прогнозировать сохранение тенденции для развития условий существования теневой экономики в нашем регионе [11].

Исследование отчётности Банка России демонстрирует незначительное увеличение объёма предоставленных населению кредитов в 2011 году, причём за счёт потребительских, а не ипотечных жилищных кредитов [1]. В условиях мирового финансового кризиса жители региона не могут гарантировать платежеспособный спрос на жильё. Между тем, потребность граждан в приобретении площади на первичном рынке жилья увеличивается пропорционально появлению аварийного жилья на вторичном рынке. Это обусловлено тем, что в 70-е – 80-е годы прошлого столетия имел место бум строительства высотных домов в регионе. С тех пор эксплуатация зданий производилась без капитального ремонта. Федеральная программа реформирования и модернизации ЖКХ способна решить проблемы жильцов аварийного жилищного фонда, но требуется привлечение всех без исключения объектов, подлежащих ремонту. Иначе ситуация может выйти из под контроля и иметь необратимые последствия [6].

Социальная значимость сберегательного компонента деятельности Северо-Кавказского банка Сбербанка России требует развития, в том числе за счет создания в органах исполнительной власти региона аналитической службы, обязанностями которой будут мониторинг, оценка и поддержка развития социально значимых кластеров экономики региона, а также координация процесса взаимодействия кредитных учреждений с государственными учреждениями для активизации регионального рынка банковских услуг в направлении увеличения благосостояния граждан и развития региона по оптимальному сценарию [14].

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Банка России // www.cbr.ru/statistics/ipoteka/-am_2010.pdf.
2. Данные Госкомстата за январь-апрель 2011 г. // stavrop.gks.ru/region_v_cifrah/trud/2007/TRUD4.htm.
3. Данные портала Северо-Кавказского банка Сбербанка России // www.sbrf.ru/stavropol/ru/person/credits/money/.
4. Интернет-газета «Lenta.Ru» от 18.11.2009 // realty.lenta.ru/news/2009/11/18/portret/.
5. Комсомольская правда от 22.04.2011 // www.kp.ru/daily/25673/833914/.
6. Комсомольская правда от 20.06.2011. № 88-6.
7. Материалы исследования рынков компанией РБК от 21.01.2009 // marketing.rbc.ru/news_research/21/01/2009/562949954398806.shtml.
8. Недвижимость в СКФО: состояние, прогнозы, предложения. Портал всероссийского профсоюза оценщиков // www.imperia-a.ru/prognos/id/78.
9. По сообщению Информационного агентства «Regnum» от 04.05.11 // regnum.ru/news/1401406.html.
10. Проблемы современной экономики. 2009. № 3/4 (19/20) // www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1194.
11. РИА-Новости от 09.03.2010. Электронный источник // www.ug.ria.ru/economy/20060309/81463477.html.
12. РИА-Новости от 30.11.2010. Электронный источник // www.rian.ru/tvpolitics/20101130/302636942.html.
13. Ставропольская правда № 99-100. 29 апреля 2011 г. // www.stpravda.ru/20110429/severokavkazskiy_bank.
14. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 06 сентября 2010 г. № 1485-п // www.stavinvest.ru/.
15. Финансовый дежурный по Кавказу // Эксперт Юг. № 43 (132) / 08.11.2010 // www.expert.ru/south/2010/43/gavrilov/.
16. Экономика Северного Кавказа // Российская газета. № 5442. 30.03.11 // www.rg.ru/2011/03/30/reg-kuban/jilie.html.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ — СДЕРЖИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО АГРОКЛАСТЕРА В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

ТОХЧУКОВ Р.Р.,

аспирант,

Карачаево-Черкесский филиал Южного федерального университета (в с. Учкеек),
e-mail: TohchukovRus@mail.ru

В статье анализируются факторы, сдерживающие формирование предпринимательского агрокластера в Северо-Кавказском федеральном округе, так как, по мнению автора, именно такое направление политики поможет росту конкурентоспособности экономики округа в условиях растущей глобализации. Для сбора информации в рамках исследования применяются экспертные методы, включающие опросы представителей бизнеса, власти, некоммерческих организаций.

Ключевые слова: предпринимательский агрокластер; Северо-Кавказский федеральный округ; кластер; кластеризация; социально-экономическое развитие.

The author analyzes the factors inhibiting the formation of entrepreneurial agroklaster in the North Caucasus Federal District, because, in my opinion it is the policy direction will help increase the competitiveness of the region's economy in an increasingly globalized world. To gather information on the study applied expert methods, including surveys of business, government, nonprofit organizations.

Keywords: the entrepreneur agroklaster; North Caucasus federal district; cluster; clustering; social and economic development.

Коды классификатора JEL: Q13, Q18.

Вопрос о соотношении между конкуренцией и кооперацией является одним из ключевых в теории стратегического управления [1, с.23], что находит отражение в многообразии теоретических подходов, объясняющих преимущества и недостатки различных стратегий фирм в их взаимодействии с внешней средой.

Естественным стремлением любой фирмы является получение лучших экономических результатов по сравнению с соперниками. В соответствии с ресурсной концепцией этому способствует обладание специфическими активами [4, с. 99], на борьбу за которые и на сохранение которых и должны быть направлены усилия. Развитие этой идеи в стратегическом менеджменте с течением времени привело к смещению акцентов с конкуренции за располагаемые ресурсы на стратегию опережения конкурентов в формировании будущих конкурентных преимуществ.

Межфирменный обмен ресурсами, информацией, управленческими технологиями и пр. между предприятиями-конкурентами в этом контексте недопустим, поскольку приводит к прямо противоположному результату. В соответствии с теорией конкурентных стратегий источником экономических выгод является позиционирование во внешней среде [2, с. 92]: повышение рыночной доли, способность противодействовать входу новичков в отрасль, диверсификация продукции, лидерство по издержкам и пр.

По данным Министерства экономического развития России в настоящее время на уровне субъектов РФ проводятся мероприятия по стимулированию развития около 250 различных кластеров [5]. Как показывают теоретические и эмпирические зарубежные исследования политика смещения приоритетов от поддержки отдельных предприятий к поддержке эффективных взаимосвязей между участниками инновационной системы оправдана: развитие кластеров часто сопутствует повышению конкурентоспособности.

Ситуация, сложившаяся на Северном Кавказе, в Послании Президента России Д. А. Медведева Федеральному Собранию названа одной из самых серьезных внутривнутриполитических проблем страны. «Ситуация на Северном Кавказе не была бы настолько острой, если бы социально-экономическое развитие здесь было бы по-настоящему результативным. Очевидно, что истоки многих проблем, прежде всего, в экономической отсталости и отсутствии у большинства живущих в этом регионе людей нормальных жизненных перспектив. Скажем откровенно, уровень коррупции, на-

сия, клановости в северокавказских республиках беспрецедентен. Поэтому решению социально-экономических проблем граждан мы будем уделять первоочередное внимание», - заявил Президент [3, с. 2].

Проблематике Северного Кавказа посвящено множество научных публикаций. Изучение этого макрорегиона включает различные направления и аспекты жизнедеятельности местного сообщества с точки зрения философии, истории, культуры, конфессиональной компоненты мировоззрения населения, условий развития личности и общественных институтов, экономики, этнографии, геополитики, правовых основ государственного устройства и межбюджетных отношений.

Исследователи данных направлений отмечают необходимость корректировки как политики государства в отношении Северного Кавказа, так и внутренней, региональной политики по обширному перечню вопросов.

Мы провели исследование и комплексную оценку факторов сдерживающих формирование предпринимательского агрокластера в Северо-Кавказском федеральном округе, так как по-нашему мнению именно такое направление политики поможет росту конкурентоспособности экономики округа в условиях растущей глобализации.

Поскольку официальная статистика, как правило, не дает большей части необходимых данных, во всех странах применяются экспертные методы, включающие опросы представителей бизнеса, власти, некоммерческих организаций. Опрос представляет собой основной компонент исследования, позволяя точнее оценить экономическую ситуацию в регионе и потенциал достижения устойчивости роста. В ходе проведения опроса собирается информация о широком диапазоне данных, не отраженных в общедоступных официальных источниках или не учитывающихся вовсе.

Методика исследования позволяет объективно оценить разнородные факторы сдерживающих формирование предпринимательского агрокластера в СКФО и включает два этапа:

- 1) разработка анкеты;
- 2) опрос экспертов.

Анкета и обработка результатов базируются на методике, позволяющей учесть значимые, но не оцениваемые официальными органами данные о состоянии экономики региона и микроокружения компаний, воздействующие на формирование предпринимательского агрокластера в Северо-Кавказском федеральном округе.

Акцент в исследовании перенесен с международных связей территорий на аспекты межрегионального взаимодействия, что позволяет определить, каким образом региональные бизнес-сообщества позиционируют себя в деловой среде Северного Кавказа и их мнение о механизмах формирования предпринимательского агрокластера. Часть вопросов, наряду с описанием региональной специфики, требует сравнения экономических, политических и социальных параметров с аналогами в других регионах Северного Кавказа.

В целях глубокого анализа факторов сдерживающих формирование предпринимательского агрокластера в СКФО был расширен спектр респондентов (первоначально в него входили только представители ключевых компаний) за счет представителей общественных, информационных, научных и исследовательских организаций, а также ассоциаций региональных производителей продукции, независимо от вклада данных организаций в валовой региональный продукт.

Таким образом, Респондентами стали 294 руководителя агропромышленных предприятий, предприятий в сферах, взаимодействующих с агропромышленным комплексом, представителей общественных, информационных, научных и исследовательских организаций, ассоциаций региональных производителей продукции и представителей государственной власти в семи регионах СКФО – Республике Дагестан, Республике Ингушетия, Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике, Республике Северная Осетия — Алания, Ставропольском крае, Чеченской Республике.

Решение обусловлено необходимостью критической оценки ответов, данных ведущими организациями регионов. Государственные и муниципальные предприятия завышали оценки, представители транспортных, инфраструктурных, обеспечивающих отраслей завышали оценки в вопросах, связанных с социальной сферой, и т.д. Малые предприятия, негосударственные предприятия и некоммерческие организации выражали свое независимое мнение более охотно и объективно.

Полученные в ходе опроса материалы основываются на субъективной оценке респондентов, характеризующих нынешнее состояние дел в вопросе формирования предпринимательского агрокластера в СКФО. Вместе с тем, итоги данного обследования, безусловно, могут служить отправной точкой для более углубленного изучения проблемы формирования предпринимательского агрокластера в СКФО и обеспечить основу для выработки стратегических направлений в формировании предпринимательского агрокластера.

Респондентам было предложено оценить в целом эффективности государственной политики стимулирования формирования предпринимательских агрокластеров на федеральном, региональном и местном уровнях по следующей шкале: 4 — высокая, 3 — средняя, 2 — низкая и 1 — очень низкая. Подавляющее большинство опрошенных оценили эффективность государственной политики как неудовлетворительную: на федеральном уровне — 63,7% и местном уровне — 58,1%. Большинство респондентов (46,1%) дали среднюю оценку поддержке предпринимательства на окружном уровне (рис. 1).

Аграрная политика государства в целом на федеральном, региональном и местном уровнях по шкале: 4 — высокая, 3 — средняя, 2 — низкая и 1 — очень низкая, была оценена как неудовлетворительная: на муниципальном уровне — 73,3% и окружном уровне — 56,6%. Большинство респондентов (47,1%) дали среднюю оценку на государственном уровне (рис. 2).

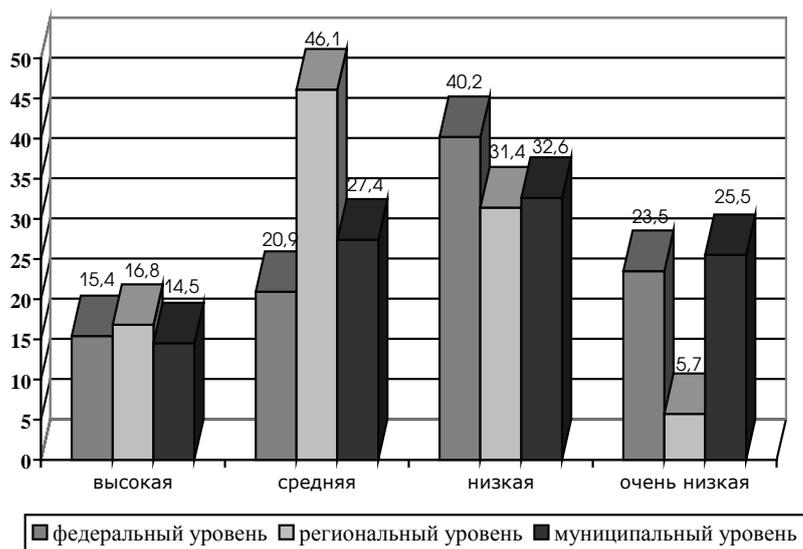


Рис. 1. Оценка эффективности государственной политики стимулирования формирования предпринимательского агрокластера

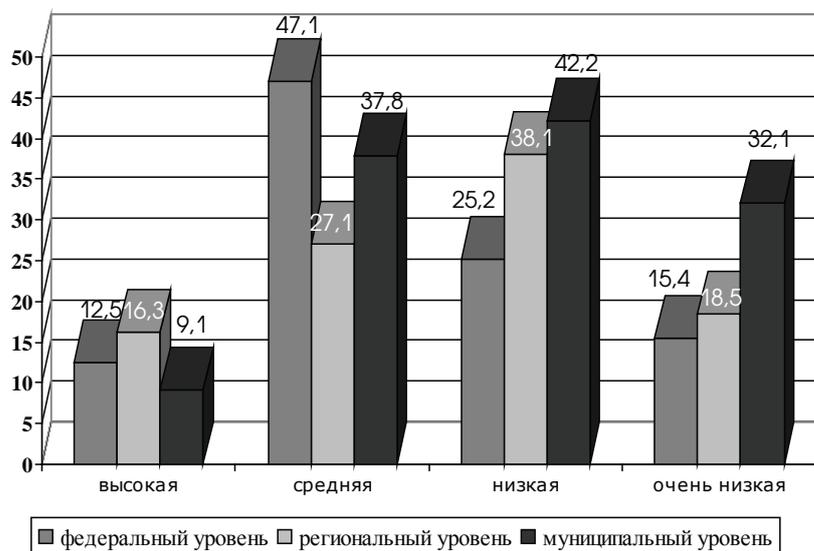


Рис. 2. Оценка аграрной политики в целом

Большинство опрошенных (79%) полагают, что наиболее целесообразной помощью государства в формировании предпринимательского агрокластера являются законодательно определенная система льгот и специальные программы поддержки, 21% респондентов считают наиболее целесообразными максимальное невмешательство и реализацию действующих норм (рис 3).

С целью определения основного спектра проблем, влияющих на формирование предпринимательского агрокластера, в опрос был включен вопрос. Каковы основные экономические факторы, производственные факторы и другие причины, препятствующие формированию предпринимательского агрокластера в СКФО? Результаты обрабатывались следующим образом. По каждому фактору был подсчитан сводный показатель, представляющий важность тех или иных факторов препятствующих формированию предпринимательского агрокластера — индекс. Индекс рассчитывался как средний показатель в диапазоне от «0» до «3». Приближенность индекса к 3 означает 100% значимость фактора. Напротив, приближенность индекса к «0» означает малоценность данного фактора. Анализ ответов показал, следующие результаты (рис. 4):

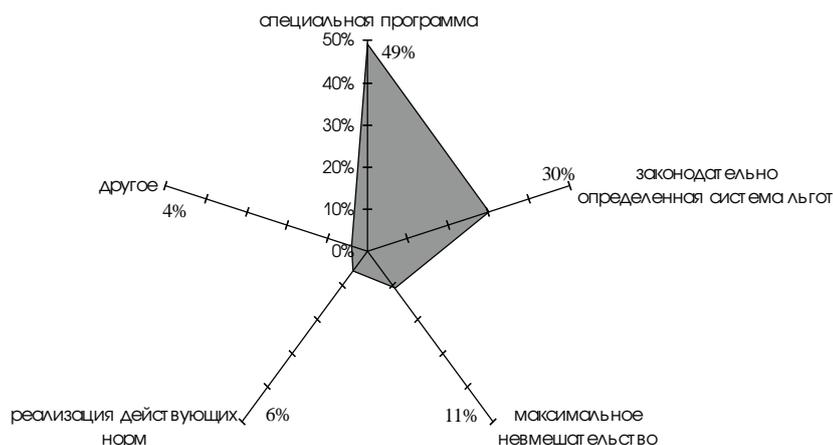


Рис. 3. Оценка субъектами предпринимательства наиболее целесообразной государственной поддержки

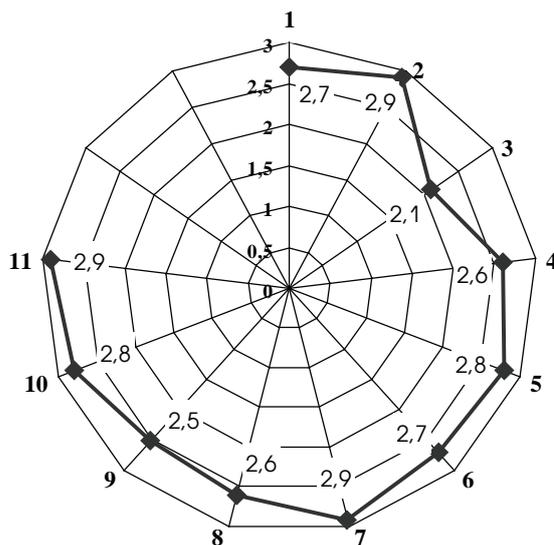


Рис. 4. Основные факторы, препятствующие формированию предпринимательского агрокластера в СКФО:

1. Отсутствие широкомасштабной государственной поддержки процессов объединения предприятий в кластеры, особенно на начальных этапах создания кластера;
2. Отсутствие средств для реализации кластерных проектов;
3. Нежелание предпринимателей рисковать через неопределенные условия деятельности кластеров;
4. Отсутствие законодательных и нормативных документов, которые стимулируют и регулируют деятельность кластеров;
5. Слабая мотивация у предпринимателей региона, которые имеют разные цели хозяйственной деятельности, разных руководителей и т.п., к созданию кластеров;
6. Отсутствие активной позиции относительно участия в кластерах среди научных учреждений;
7. Слабый уровень доверия между предпринимателями, предпринимателями и органами власти;
8. Отделенность и слабый уровень взаимодействия между предприятиями региона;
9. Устойчивая направленность предпринимателей на ведение дела поодиночке, неуверенность в действенности новых подходов;
10. Ментальность руководителей, которые не желают менять отношение к поиску новых путей организации деятельности собственных предприятий;
11. Слабая информированность предпринимателей относительно сущности понятия «кластер», практическое отсутствие или слабое распространение информации о положительных результатах деятельности кластеров в других регионах и за границей.

Таким образом, исследование показало, что в СКФО имеются основы для подходов к организации формирования предпринимательского агрокластера, однако многие из задач остаются не только не решенными, но и не поставленными, составляя круг проблем развития. Субъекты предпринимательства продолжают испытывать на себе целый ряд проблем, связанных с несовершенством нормативной базы, неразвитостью инфраструктуры, наличием административных барьеров и т.д.

Таким образом, формирование предпринимательского агрокластера, является одним из важнейших условий развития экономики региона и России в целом. Кластеризация становится основным условием прогрессивного развития экономики, одной из главных предпосылок успеха в решении проблемы реструктуризации экономики, актуальных текущих и перспективных задач социально-экономического развития региона и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Катькало В.С.* Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Издательский дом СПбГУ, 2006. С. 23.
2. *Портер М.Е.* Конкурентное преимущество / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 92.
3. Послание Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета. № 5038 (214) от 13 ноября 2009 г.
4. *Barney J.B.* 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*. 1991. 17 (1). pp. 99–120.
5. База данных региональных кластерных инициатив размещена на сайте Минэкономразвития РФ // <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/welcome/economy/strategyandinnovation/clusterpoliticdirect/doc1248781849803>.

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

КУЗИНА Е.Л.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: Kyzina2008@yandex.ru

Статья посвящена обоснованию подходов к разработке методики эколого-экономической оценки состояния окружающей среды в условиях функционирования предприятий-природопользователей с учетом экологической безопасности от их деятельности. Обоснованы предложения по использованию эконометрического моделирования для предотвращения ущерба окружающей среде от воздействия на нее антропогенных факторов функционирующих предприятий, включая аварийные ситуации.

Ключевые слова: эколого-экономическая оценка; окружающая среда; природные ресурсы; природоохранные мероприятия; прибыль.

Article is devoted a substantiation of approaches to working out of a technique of an ecology-economic estimation of a state of environment in operating conditions of the enterprises- environmental taking into account ecological safety from their activity. Offers on use econometrical modeling for prevention of a damage to environment from influence on it of anthropogenous factors of the functioning enterprises, including emergencies are proved.

Keywords: ecology-economic estimation; environment; natural resources; nature protection actions; the profit.

Коды классификатора JEL: L92, Q57.

Интеграция требований по обеспечению безопасности использования природных ресурсов, по охране окружающей среды и экономической целесообразности (прибыльности) в системе экологического менеджмента качества окружающей среды представляет собой принципиально новое научное направление в теории и практике построения процессной структуры на предприятиях и в организациях, что является весьма актуальной проблемой [12].

Особая актуальность и огромная значимость разработки самых различных проблем, связанных с рационализацией природопользования и защитой окружающей среды, обусловили существенный рост научно-исследовательских работ в этой области [1]. Решение экологических проблем рационального природопользования предполагает привлечение целого комплекса различных областей научного знания, в том числе: социологии, экономики, общей теории систем. Обобщение результатов этих исследований требует применения комплексного проблемно-ориентированного подхода [6].

Решению проблем менеджмента качества и охраны окружающей среды, безусловно, способствует общая теория менеджмента, значительный вклад в разработку которой внесли Балацкий О., Мельник Л., Яковлев А., Голуб А., Струкова Е., Львов Д., Глазьев С., Фетисов Г., Фатхутдинов Р., Браверман А., Саулин А., Бакли П., Чапек В., Олдак А.Г., Глазыхев В.Л. и др. Большой вклад в решение проблем по охране и обеспечению качества окружающей среды внесли Емельянов Е., Пахомов Ю., Бакли П., Ясин Е., Бим А., Шмелева Н., Марголин Г., Лебедева Н., Макеев В. Мамаев Э., Чистякова С. и др. [2, 3, 5, 8, 9, 10, 14, 15]

Развитие теории и практики менеджмента качества окружающей среды приводит к формированию все новых направлений, которые, несомненно, нуждаются в своем теоретико-методологическом обосновании [13]. Одним из таких направлений по праву считается системный экологический менеджмент качества окружающей среды [4]. Если окружающая среда имеет хорошее качество, то люди могут получить определенный доход, выражаемый как в моральном, так и материальных благах. Если общество устанавливает ограничения на загрязнение окружающей среды, то оно получает доход, а ее ресурсы уже становятся недоступными для предприятий. Общество стремится монополизировать эти ресурсы, чтобы уменьшить ущерб, а предприятие - чтобы сократить природоохранные издержки [11].

Особенность железнодорожной отрасли заключается в том, что ее деятельность, с одной стороны, наиболее эффективна при перевозках на средние и дальние расстояния, удовлетворяет потребности всех отраслей экономики и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещает различные виды продукции между производителями и по-

требителями, осуществляет общедоступное транспортное обслуживание населения, а, с другой стороны, пролегалет по урбанизированной территории и оказывает влияние на ее окружающую среду.

Рассмотрим проблему ценности «чистой» окружающей среды с точки зрения отдельного потребителя. Обозначим все потребительские блага, через C , а состояние окружающей среды - N . Потребитель стремится найти для себя максимум функции $U(C, N)$. Эта функция возрастает по C и по N . Но потребитель ограничен в средствах, обладая ограниченной суммой денег K , и может потратить определенную часть этих средств для приобретения потребительских благ, а другую часть - вложить в охрану окружающей среды, приобретая тем самым относительно лучшее ее качество [7].

В исследуемой нами проблеме в качестве потребительских благ рассматриваются продукция, работы, услуги предприятий и организаций производственного сектора экономики. Допустим, что эти продукция, работы, услуги приобретаются по цене P_1 , а за улучшение состояния окружающей среды необходимо платить P_2 . Задача, которая стоит в данном случае перед потребителем продукции, работ, услуг, может быть записана с эконометрических позиций следующим образом:

$$U(C, N) \rightarrow \max ; \quad (1)$$

$$P_1 C + P_2 N \leq K ; \quad (2)$$

$$C \geq 0 ; \quad N \geq 0 . \quad (3)$$

Произведя для задачи (1)-(3) несложные математические преобразования, получим следующие соотношения:

$$\partial U(C, N) / \partial C = P_1 \lambda ; \quad (4)$$

$$\partial U(C, N) / \partial N = P_2 \lambda , \quad (5)$$

где: λ -множитель Лагранжа или двойственная переменная к ограничению (2).

Из (4) и (5) следует пропорция:

$$\frac{\partial U(C, N) / \partial C}{\partial U(C, N) / \partial N} = \frac{P_1}{P_2} , \quad (6)$$

которая позволяет установить, что отклонение предельных эффектов равно соотношению цен. Если C^* и N^* - оптимальные решения задачи (1)-(3), то тогда могут быть определены функции спроса:

$$C = f_1(P_1, P_2, K) ; \quad (7)$$

$$N = f_2(P_1, P_2, K) . \quad (8)$$

Спрос на продукцию, работы, услуги и спрос на состояние окружающей среды функционально связаны, как с ценами на данные услуги, так и с тем, какими финансовыми возможностями обладает потребитель. Зная функции спроса на продукцию, работы, услуги предприятий производственного сектора экономики и на состояние окружающей среды, можно записать функции расходов на окружающую среду и «приобретение» продукции, работ, услуг:

$$R(C) = P_1 C = P_1 f_1(P_1, P_2, K) ; \quad (9)$$

$$R(N) = P_2 N = P_2 f_2(P_1, P_2, K) . \quad (10)$$

Для проведения анализа функций спроса и расходов на охрану окружающей среды обратимся к простой модели, построенной на основе (1) с учетом эконометрических зависимостей):

$$((C - a)^{\alpha} (N - b)^{1-\alpha}) \rightarrow \max ; \quad (11)$$

$$P_1 C + P_2 N \leq K ; \quad (12)$$

$$C \geq 0 ; \quad N \geq 0 . \quad (13)$$

Константы a и b задают нижние границы потребления продукции, работ, услуг, ниже которых не может снизиться спрос ни на них, ни на состояние окружающей среды в территориальных зонах функционирования объектов производственного сектора. Эта задача имеет решение только в том случае, если $P_1 a + P_2 b > K$. Таким образом, в первую очередь необходимо обеспечить качественное потребление продукции, работ, услуг на минимальном уровне.

Учитывая экономические показатели охраны окружающей среды в рассмотренной выше эконометрической модели для предприятий сферы материального производства, можно сделать вывод, что если предотвращенный экономический ущерб окружающей среде от реализации мероприятия по ее защите, окажется больше суммарных затрат на эти мероприятия, включая плату за ее загрязнение, то предприятие-природопользователь получит экономическую выгоду, в противном случае оно окажется в убытке. Коэффициент экономической безопасности можно определить как отношение предотвращенного экономического ущерба к суммарным затратам на природоохранные мероприятия.

Таким образом, эконометрическое моделирование позволяет осуществить прогноз экономических показателей хозяйственной деятельности предприятий и организаций и имитацию возможных сценариев их экономического

развития. При постановке задач эконометрического моделирования нами определен их иерархический уровень и профиль. Анализируемые задачи направлены на решение вопросов инвестиционной и финансовой политики с учетом экономических особенностей охраны окружающей среды.

Исходя из приведенной эконометрической модели методика принятия управленческих решений на основе оценки экологической безопасности в условиях функционирования предприятий железнодорожного транспорта должна строиться по следующему плану:

- ❖ проведение сбора фактических данных по рассматриваемому объекту, включающих экономические показатели (балансовую стоимость, предполагаемую прибыль), стоимостную оценку объектов, находящихся в зоне экологического воздействия рассматриваемого предприятия, статистические данные по уровням воздействий выделенных экологических факторов, по авариям на аналогичных объектах других транспортных систем, экспертные оценки по вероятностям возможных происшествий;
- ❖ выявление возможных факторов экологической опасности на основе пофакторной и комплексной оценки состояния окружающей среды в территориальных зонах функционирования рассматриваемых предприятий;
- ❖ ранжирование факторов экологической опасности на первостепенные, которые необходимо учитывать в модели, и второстепенные, которые можно в ней не учитывать;
- ❖ построение эконометрической модели функционирования предприятий при помощи аппарата вероятностно-статистической теории;
- ❖ расчет максимально допустимого уровня коэффициента экологической безопасности от предприятий с точки зрения экономической целесообразности их функционирования;
- ❖ сопоставление расчетного уровня коэффициента экологической безопасности с его нормативными значениями для определения зоны с благоприятными или относительно благоприятными эколого-экономическими условиями;
- ❖ если значение расчетного коэффициента экологической безопасности не попадет в указанные зоны, то на рассматриваемом предприятии необходима «экологическая санация», то есть разработка и реализация системы природоохранных мероприятий с целью сокращения уровня экологической опасности [7].

Процесс эконометрического моделирования целесообразно разбить на шесть основных этапов:

1-й этап (постановочный), который включает определение конечных целей моделирования, набора участвующих в модели факторов и показателей, а также их роли;

2-й этап (априорный), который включает предмодельный анализ экономической сущности исследуемых предприятий, формирование и формализацию априорной информации, в частности, относящейся к исходным статистическим данным и случайным остаточным составляющим;

3-й этап (параметризация), который представляет собой собственно моделирование, т.е. выбор состава и формы входящих в модель связей;

4-й этап (информационный), включающий сбор необходимой статистической информации, т.е. регистрацию значений участвующих в модели факторов и показателей на различных временных или пространственных тактах функционирования изучаемой региональной железнодорожной транспортной системы;

5-й этап (идентификация модели), который включает статистический анализ модели и статистическое оценивание ее неизвестных параметров;

6-й этап (верификация модели), заключающийся в сопоставлении реальных и модельных данных, проверке адекватности модели и оценке точности модельных данных.

Используя эконометрическую модель, предположим, что ущерб окружающей среде от воздействия на нее антропогенных факторов функционирующих предприятий, включая аварийные ситуации, превзойдет предполагаемую прибыль многократно. Экспертная оценка вероятности воздействия такого масштаба равна K . Тогда вероятность экологически благополучного функционирования предприятий

$$P_y = (1-K), \quad (14)$$

а вероятность нанесения ущерба – $P_y = K$.

За сумму N можно провести дополнительную экспертизу по оценке необходимости, разработку и проектирование комплекса природоохранных мероприятий для условий функционирования предприятий. Надежность таких дополнительных работ составляет L . Обозначим через A получение положительного результата дополнительных работ, а через A_1 - отрицательного результата. Тогда вероятность того, что положительный результат дополнительных проведенных работ обеспечит экологически благополучное функционирование предприятия, будет иметь вид:

$$P(A) = P(1-A_1) \cdot L \quad (15)$$

В ходе дальнейшего принятия решений о целесообразности реализации комплекса природоохранных мероприятий необходимо выбрать наибольшую из величин A и B (условия максимизации). Итак, дальнейшее функционирование предприятий без дополнительной реализации комплекса природоохранных мероприятий экономически целесообразно, если математическое ожидание A будет больше финансового результата. В противном случае дальнейшее функционирование рассматриваемых предприятий допустимо только в условиях реализации комплекса природоохранных мероприятий. Использование эконометрической модели в практических целях может обеспечить в условиях

эффективного функционирования предприятий железнодорожной отрасли выбор оптимального комплекса природоохранных мероприятий для обеспечения эколого-экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бачурин А.* Новое в организации хозяйственных структур // Экономист. 1997. № 2. С. 12–18.
2. *Бакли П.* Рисковое поведение как стратегия менеджмента // Социальные и гуманитарные науки. 2007. № 4. С. 24–32.
3. *Бим А.С., Шмелева Н.А., Марголин Г.Р.* Анализ и перспективы институциональных преобразований в экономике России // Экономика и математические методы. 2002. № 1. С. 34–39.
4. *Браверман А., Саулин А.* Интегральная оценка результатов работы предприятий // Вопросы экономики. 1998. № 6. С. 11–19.
5. *Емельянов Е.Н., Пахомов Ю.В.* Проведение системных организационных изменений // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 3. С. 21–28.
6. *Клейнер Г.Б.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 2006. 452 с.
7. *Кузина Е.Л.* Эколого-экономическое обоснование принятия решений по устойчивому развитию урбанизированных территорий в зонах функционирования системы железнодорожного транспорта: монография. Рост. гос. строит. ун-т. Ростов-на-Дону: Изд-во РГСУ, 2010. 152 с.
8. *Лебедева Н.Н.* Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие // Экономика и развития региона: проблемы, поиски перспективы: Ежегодник. Вып. 1. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. С. 14–18.
9. *Макеев В.А.* Метод улучшения качества — косоугольная матрица. В сб. Научно-теоретич. конф. «Транспорт-2001». Ростов-н/Д: РГУПС, 2001. С. 175–176.
10. *Мамаев Э.А.* Управление региональными транспортными системами в условиях изменений: проблемы и модели: монография. Ростов-н/Д: Изд-во РГУПС, 2005. 195 с.
11. *Петраков Н.Я.* Методологические аспекты процессов трансформации в экономике России // Экономическая наука современной России. 2001. № 2. С. 21–32.
12. *Посталюк М.П.* Функциональная роль инновационных отношений в экономической системе // Проблемы современной экономики. 2006. № 1(17). С. 22–29.
13. *Радыгин А., Гутник В., Мальгинов Г.* Структура акционерного капитала и корпоративный контроль: контрреволюция управляющих? // Вопросы экономики. 2000. № 10. С. 52–59.
14. *Чистякова С.Б.* Охрана окружающей среды. М.: Экспресс, 2008. 424 с.
15. *Ясин Е.* Рост и развитие российской экономики // Менеджмент сегодня. 2005. № 4. С. 28–36.

ИНВЕСТИЦИИ — УСЛОВИЕ СТАБИЛЬНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА АПК РСО-АЛАНИЯ

ГАЗДАНОВА Ф.В.,

аспирантка,
Северо-Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ,
e-mail: gazdanova_fw@narod.ru

В статье рассмотрены основные проблемы, препятствующие активному развитию сельскохозяйственного производства. Раскрывается значимость инвестиционного вопроса для агропромышленного комплекса РСО-Алания.

Ключевые слова: инвестиции; агропромышленный комплекс РСО-Алания; стабилизация аграрного производства; экономический рост.

The present article deals with the main problems that hinder the active development in agricultural production. The importance of investments in agricultural complex of North Ossetia-Alania is described.

Keywords: investments; agricultural complex of North Ossetia Alania; stabilization of agricultural production; growth in economics.

Коды классификатора JEL: Q14.

Экономика России сегодня находится в состоянии трансформации, что сильно влияет на инвестиционную активность предприятий. Кризисное положение сложилось в агропромышленном комплексе. Основными проблемами АПК являются: спад производства, сокращение посевных площадей, поголовья скота, что произошло в результате удорожания кредитных ресурсов, сокращения государственного финансирования, снижения покупательской способности потребителей сельскохозяйственной продукции, роста неплатежей между предприятиями и диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Основным итогом инвестиционного кризиса в АПК является деградация материально-технической базы его отраслей, представляющая реальную угрозу продовольственной безопасности России. Устранение диспропорций, замена устаревших средств производства, их модернизация требуют активизации инвестиционной деятельности во всех отраслях АПК. Активизация инвестиционной деятельности является не только основным условием вывода сельского хозяйства из глубокого кризиса, но и становится важнейшим определяющим фактором дальнейшего его развития. Требуется не только реформирование общественного уклада на селе путем институциональных преобразований, что являлось приоритетом в начальный период аграрной реформы, но и привлечение в аграрный сектор крупномасштабных инвестиций. Остро в них нуждаются все сферы и отрасли АПК, будь то сельское хозяйство, перерабатывающая промышленность, фондпроизводящие отрасли или жилищная сфера села. Нехватка инвестиционных ресурсов стала явным тормозом в создании стабильного воспроизводственного процесса и обеспечении условий экономического роста предприятий агропромышленного комплекса.

Положение агропромышленного комплекса РСО-Алания в данный момент весьма сложное. Особую тревогу вызывает тяжелое экономическое состояние общественных хозяйств, более половины которых убыточны. Недостаток финансовых средств привел к ухудшению материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий, значительным долгам по налоговым платежам. Обеспеченность хозяйств сельскохозяйственной техникой значительно снизилась к уровню нормативной потребности. По этим и другим причинам остаются необработанными тысячи гектаров. Из-за нехватки финансовых средств предприятия Северо-Кавказского научно-исследовательского института горного и предгорного сельского хозяйства практически прекратили производство семян высших репродукций. Вместе с этим медленно совершенствуются организационно-правовые формы ведения агропромышленного производства, слабо стимулируется развитие малых форм хозяйствования, а так же рыночной инфраструктуры, обеспечивающей необходимые условия сельскохозяйственным производителям для реализации продукции и эффективного развития агробизнеса. Неэффективно используются имеющиеся мощности перерабатывающей промышленности, в обеспечении населения продуктами питания. Недостаточно загружены предприятия по переработке молока в г. Моздок и в г. Владикавказ. Практически не работают мясокомбинаты, многие консервные заводы, кондитер-

ские фабрики. Поэтому более половины продукции пищевой и перерабатывающей промышленности завозится из-за пределов республики. Такое положение обуславливает потребность в существенном притоке капитала в агропромышленный комплекс и сбалансированного перераспределения инвестиционных ресурсов в пользу приоритетных внутри агропродовольственного комплекса и эффективно работающих организаций.

От уровня инвестиций зависит эффективность производства сельскохозяйственных предприятий как в целом, так и по отраслям и в разрезе отдельных видов продукции, а так же их социально-экономическое развитие. РСО-Алания относится к группе промышленно-аграрных регионов. Здесь есть все условия для организации эффективного сельского хозяйства. Республика располагает достаточным количеством пригодных для возделывания земель. 160,5 тыс. гектаров территории РСО-Алания занимают посевные площади сельскохозяйственных культур. Являясь важнейшими составляющими природно-ресурсного потенциала РСО-Алания сельскохозяйственные земли при соблюдении всех требований технологии их возделывания могут обеспечить высокую продуктивность не только растениеводства и животноводства, но и других отраслей аграрного сектора. Сельское хозяйство республики является одним из важнейших источников формирования валового регионального продукта (ВРП). В 2010 году в хозяйствах всех категорий РСО-Алания валовой сбор зерна составил 400,6 тыс. тонн, что ниже чем в предыдущем году на 56,9 тыс. тонн. В то же время по сравнению с 2009 годом незначительно увеличился валовой сбор семян подсолнечника на 0,1 тыс. тонн. Валовые сборы картофеля уменьшились по сравнению с 2009 годом на 27,8 тыс. тонн, что обусловлено снижением урожайности на 31,8 ц/га убранный площади. Производство овощей в 2010 году увеличилось на 0,8 тыс. тонн по сравнению с 2009 годом. [Таблица 1] По животноводству в 2010 году по сравнению с 2009 годом в хозяйствах всех категорий производство скота и птицы на убой (в убойном весе) возросло на 0,5 тыс. тонн, молока – на 7,6 тыс. тонн, яиц – сократилось на 2,4 млн. штук. Уровень сальдированного финансового результата является отрицательным (-59,2 млн. рублей в 2010 году; -29,8 млн. рублей в 2009 году).

Таблица 1

Валовой сбор и урожайность основных сельскохозяйственных культур

	2009	2010
	Валовой сбор, тыс. тонн	
Зерно (в весе после доработки)	457,5	400,6
Подсолнечник	1,4	1,5
Картофель	161,3	133,5
Овощи открытого грунта	32,2	33,0
Урожайность, ц/га убранный площади		
Зерновые культуры (в весе после доработки)	43,6	40,1
Подсолнечник	7,1	7,0
Картофель	190,4	158,6
Овощи	97,7	97,7

Основной проблемой агропромышленного комплекса являются трудности его развития без поддержки государства. Он является стратегически важной отраслью экономики любой страны. Основная особенность сельского хозяйства – ограниченность рынков сбыта продукции и, как следствие, низкая доходность вложенных средств. В то же время, рынки сбыта продукции перерабатывающих предприятий достаточно стабильны. Продукция сельского хозяйства из-за особенностей формирования спроса и предложения продается по цене, которая не обеспечивает достаточного уровня прибыли для развития производства, поэтому государство должно компенсировать разницу между уровнем прибыли в экономике и в сельскохозяйственном производстве.

Для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции необходимо повысить финансовую устойчивость, провести технико-технологическую модернизацию сельскохозяйственного производства и переработки сельхозпродукции, обеспечить ускоренное развитие приоритетных отраслей сельского хозяйства. Важнейшим условием динамичного развития сельскохозяйственного производства и повышения его эффективности является укрепление и качественное совершенствование материально-технической базы. Аграрная отрасль России в техническом и технологическом отношении на десятки лет отстает от сельского хозяйства аграрно развитых стран. Производственно-технический потенциал сельского хозяйства РСО-Алания также продолжает деградировать. Техническая оснащенность сельского хозяйства значительно снизилась к уровню нормативной потребности, а техника, имеющаяся в наличии практически вся изношена. Ежегодное выбытие сельскохозяйственных машин превышает их ввод. По сравнению с 2004 годом в 2011 году количество тракторов в сельскохозяйственных организациях снизилось в 3 раза, плугов – в 2,7, культиваторов и зерноуборочных комбайнов – в 3 и 3,5 раза, сеялок и кормоуборочных комбайнов – в 3,5 и 4,3 раза соответственно. [2] Многократное сокращение основных видов техники обусловлено отсутствием средств на реновацию машинно-тракторного парка. Сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что траектория инвестиционного кризиса в аграрной сфере близка к «точке невозврата» (то есть процессы разрушения накопленного производственного потенциала принимают необратимый характер). В последние годы аграрный сектор РСО-Алания развивается в режиме «выживания», то есть в условиях нехватки финансовых ресурсов не только на расширение, но и на простое воспроизводство.

Идет неуклонное снижение обеспеченности сельскохозяйственных организаций техникой и это притом, что продолжается процесс выбытия земель из сельскохозяйственного оборота. Так, общая площадь сельскохозяйственных угодий, используемых в сельскохозяйственном производстве, в 2010 году сократилась по сравнению с 2009 годом на 12,5 тыс. га. В РСО-Алания на 1000 га пашни приходится 3 физических трактора. Нагрузка на один зерноуборочный комбайн возросла со 154 га в 2004 году до 223 га в 2010 году, на один кукурузоуборочный комбайн – с 232 га до 940 га. Это в условиях сжатого периода благоприятных сроков уборки урожая в РСО-Алания сопряжено с большими потерями урожая (табл. 2).

Таблица 2

Обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами и комбайнами

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Приходится тракторов на 1000 га пашни, штук	8	7	5	5	4	3	3
Нагрузка пашни на 1 трактор, га	119	148	192	179	249	298	319
Приходится комбайнов на 1000 га посевов соответствующих культур, штук	15	14	13	18	10	9	7
зерноуборочных	7	6	6	5	4	4	4
кукурузоуборочных	4	6	4	5	3	2	1
картофелеуборочных	4	2	3	8	3	3	2
Приходится посевов соответствующих культур на один комбайн, га	671	782	689	547	874	1300	1740
зерноуборочных	154	159	151	203	263	276	223
кукурузоуборочных	232	170	226	219	315	638	940
картофелеуборочных	285	453	312	125	296	386	577

Реальная ситуация складывается таким образом, что наиболее острой проблемой сельских товаропроизводителей остается их неблагоприятное финансовое состояние. Из комплекса проблем, которые требуют решения, на современном этапе выделяют две наиболее острые, не решив которые нельзя рассчитывать на позитивные сдвиги в АПК в целом. Это восстановление платежеспособности сельскохозяйственных предприятий и расширение их инвестиционных возможностей. В решении этих проблем необходимо повышение роли государства.

Нужно отметить, что при вложении денежных средств в агропромышленный комплекс может быть получен наибольший толчок для развития экономики в целом. Особое значение сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности для стимулирования инвестиционной активности обусловлено тем, что:

- ◆ во-первых, эти отрасли имеют сильную межотраслевую «цепку», в результате чего инвестиции в их развитие создают наибольший кумулятивный эффект, стимулируя спрос на продукцию смежных отраслей и, формируя в них собственный инвестиционный потенциал;
- ◆ во-вторых, благодаря наиболее низкой капиталоемкости и наименьшим срокам окупаемости капитальных вложений;
- ◆ в-третьих, для продукции этих отраслей, характерен массовый и устойчивый спрос на внутреннем рынке;
- ◆ в-четвертых, большинство видов продукции легкой и перерабатывающей промышленности, в отличие от сложной бытовой техники, вполне конкурентоспособны не только на внутреннем, но и на некоторых зарубежных рынках.

Зарубежная практика показывает, что данная отрасль может получить достаточно средств для своего развития, если гарантом вложений выступит государство. Частные и банковские инвестиции будут вкладываться в инвестиционные проекты при условии получения либо высокого процента отдачи, либо при наличии льгот по налогообложению. Необходимо отметить, что в условиях ограниченных возможностей решающее значение приобретает правильность выбора приоритетных направлений и рациональной структуры инвестиций, то есть сосредоточение их на тех участках, где можно использовать их с наибольшей отдачей. Следовательно, инвестирование должно проводиться по принципу приоритетного направления, которое позволит в короткий срок и с большой отдачей окупить вложенные средства, для их вложения в менее доходные предприятия. Для этого необходимо разрабатывать проекты, которые позволят оценить каждое направление. Разрабатывая проекты рекомендуется ориентироваться на показатели коммерческой, бюджетной и экономической оценки эффективности, в зависимости от значимости проекта. Бюджетная и экономическая эффективность определяются тогда, когда необходимо оценить последствия осуществления проекта для федерального, регионального и местного бюджетов или результаты внедрения проекта для экономики в целом [4].

Одной из основных особенностей сельскохозяйственного производства является сезонный характер производственных процессов, отличный от большинства промышленных отраслей порядок формирования оборотного капитала. В связи с этим в сельском хозяйстве, как ни в одной другой отрасли производства, резко возрастает роль денежных средств и, в первую очередь, банковского кредита. В то же время нужно отметить, что чем больше проблем в отрасли, тем значительнее роль привлеченного капитала. А поскольку сельское хозяйство нашей страны более двух десятилетий находится в упадке и только сейчас кое-как начинает подниматься, без доступных банковских

кредитов ему никак не обойтись. Неслучайно этому вопросу уделяется столь пристальное внимание в Приоритетном национальном проекте «Развитие АПК», реализация которого началась в 2006 году, и который трансформировался в «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.» Такая же программа принята и в РСО-Алания. Одной из главных задач этой программы является достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства, где, наряду с другими факторами, решающим считается повышение доступности и привлекательности кредитов путем предоставления заемщикам государственных субсидий за счет федерального и республиканского бюджетов.

Государственная поддержка инвестиционных проектов в сфере агропромышленного комплекса РСО-Алания осуществляется в рамках пятилетней программы развития сельского хозяйства. В 2010 году объем субсидируемых инвестиционных кредитов, предусмотренных указанной программой, составил 594,6 млн. рублей. По состоянию на начало 2011 года, в рамках реализации Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.» было выдано 14 субсидируемых инвестиционных кредитов для реконструкции животноводческих комплексов на общую сумму 421 млн 370 тыс. рублей. При этом субсидирование по процентным ставкам в 2011 году сократилось. Так, если в 2010 году сельхозтоваропроизводители в качестве субсидий получили от государства 16 млн 258,1 тыс. рублей, в том числе из федерального бюджета были выделены в размере 2 млн 433,1 тыс. рублей, а из республиканского бюджета субсидий выделено не было [1]. Как видно, сокращение субсидий существенно.

Следует отметить, что субсидии предоставляются только тем хозяйствам, которые не имеют задолженности перед банками по ранее полученным кредитам, по текущим выплатам по графику погашения кредита и процентов по нему, а также перед бюджетом и внебюджетными фондами. То есть, программой субсидированного кредитования охвачено меньшинство сельскохозяйственных товаропроизводителей. Действующая российская практика такова, что банки неохотно выдают инвестиционные кредиты тем сельскохозяйственным товаропроизводителям, которые особенно в них нуждаются, поскольку находятся на грани банкротства и имеют неудовлетворительную структуру баланса и показатели ликвидности. Имеющиеся у хозяйствующих субъектов морально устаревшие и изношенные технические средства не могут рассматриваться банком в качестве удовлетворительного залога. Эти недостатки невозможно устранить без вмешательства государства. Государственная поддержка должна быть поставлена в центре всей системы мер по выводу сельского хозяйства из кризиса.

Прогрессивной формой инвестирования аграрного сектора является лизинг машин и оборудования. Лизинг в аграрном секторе нашей страны представляет собой передачу потребителю техники в долговременную аренду с оплатой ее стоимости по частям в течении двух и более лет. По экономической природе, лизинг представляет собой систему денежных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе приобретения и последующей сдачи его в долгосрочную аренду [3]. Таким образом, для сельскохозяйственного товаропроизводителя лизинг одновременно решает две важные проблемы – приобретение техники и финансирование этих операций.

Одним из перспективных источников инвестиционных ресурсов для сельского хозяйства является ипотечный кредит. Эта форма долгосрочного кредитования широко применяется во всем мире, так как земля – высоколиквидный фактор производства, привлекательный для кредиторов. Однако в наших условиях такая форма кредитования еще не получила достаточного распространения, так как она предполагает развитый рынок сельскохозяйственных земель. Осуществление кредитования под залог сельскохозяйственной земли должно быть обеспечено правовой базой для ее купли-продажи.

В настоящее время не удалось создать приемлемой для эффективного развития сельского хозяйства модели инвестиционного процесса. На это повлияли отрицательные структурные изменения в экономике, оказавшие непосредственное воздействие на аграрный сектор, а также расширение финансово-кредитного сектора за счет крупных коммерческих банков, которые не заинтересованы в финансовых вложениях в развитие отраслей АПК.

Инвестиционная проблема становится актуальной для аграрной экономики не только на ближайшие годы, но и на перспективу. Такой капиталоемкий сектор, как агропромышленный, не может успешно функционировать и интенсивно развиваться при отсутствии необходимых для этого условий – высоких темпов и значительных масштабов накопления капитала.

Сегодня очевидно всем – стабилизация в аграрной сфере не может произойти без активного участия государства. Учитывая низкую норму инвестирования и негативные последствия такой тенденции, целесообразно в аграрном секторе сформировать специализированный федеральный фонд, например, Фонд инвестиционного развития сельского хозяйства. Финансировать фонд возможно за счет дифференцированных отчислений от прибыли юридических лиц (например, при прибыли до 1 млн рублей – 1%, свыше 1 млн рублей – 2%).

Необходима также система стимулирования инвестиционной активности. Однако налог на прибыль, введенный Ч. 2 Налогового кодекса Российской Федерации, лишил предприятия, осуществляющие капиталовложения в производство, стимулирующих льгот.

Учитывая недостаток инвестиций, следовало бы всю прибыль, направляемую на эти цели, освободить от налогообложения.

Для повышения инвестиционной активности в сельскохозяйственном производстве целесообразно ввести льготы по налогообложению для предприятий промышленности, строительства и других отраслей, вкладывающих сред-

ства в развитие сельского хозяйства. Необходимо также отменить налог на прибыль с доходов банков, направляемых на инвестирование аграрной сферы по ставкам, установленным ниже рефинансирования.

Все разрабатываемые предложения будут действенными лишь в том, случае, если АПК удастся обеспечить необходимыми инвестициями, которые дадут возможность вначале стабилизировать агропроизводство, а затем перейти к его экономическому росту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Минсельхозпрода РСО-Алания // www.mcx.ru.
2. Данные органа Федеральной службы государственной статистики по РСО-Алания // www.gsk.ru.
3. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П. Инвестиции: Учеб. пособие. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010. 373 с.
4. Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. Менеджмент организации: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 432 с.

ПРЕОДОЛЕНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В НОВЫХ ПРОЦЕССАХ СТРУКТУРИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

БОЖАРЕНКО Д.Ю.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),

e-mail: bogharenkodyu@gmail.com

В статье анализируются проблемы преодоления существенных различий в социально-экономическом развитии российских регионов, отмечают новые тенденции в преодолении межрегиональной дифференциации как через изменения административно-территориального деления страны (слияния регионов), так и через межрегиональную структуризацию экономического пространства.

Ключевые слова: административно-территориальные процессы; экономика региона; структуризация экономического пространства; экономизированные регионы; межрегиональный экономический анализ; организационная многосубъектность.

This article analyzes the problem of overcoming the significant differences in socio-economic development of Russian regions, say the new trends in overcoming interregional differentiation as a change in the administrative-territorial division of the country (region merging), and through interregional structuring of economic space.

Keywords: administrative-territorial processes; the region's economy; the structuring of economic space; ekonomizirovannye regions; interregional economic analysis; organizational mnogosubektnost.

Коды классификатора JEL: R12, R58.

Для анализа административно-территориальных процессов, возникающих в ходе формирования механизма рыночного функционирования региональной экономики необходимо выявление долгосрочных векторов ее модернизации как условия и основы становления эффективной системы региональной подсистемы национальной социально-экономической системы. Это, в свою очередь, требует знания территориальных механизмов формирования общей характеристики региональной экономики, основных факторов экономического развития в динамической, краткосрочных и долгосрочных оценок параметров регионального экономического развития. Именно поэтому, целесообразно формирование условий хозяйственного климата региона, для чего в регионе необходимо создать благоприятный деловой, налоговый, предпринимательский, инвестиционный и инновационный климат, поскольку благоприятность хозяйственного климата зависит от благоприятности этих составляющих.

В системе основных закономерностей развитие экономики региона значительное место принадлежит распределению региональных долей налогов между территориями пропорционально объемам их региональных внутренних продуктов (по принципу зависимости региональных налогов от объемов экономической деятельности профилирующих секторов территориально-организованного производства).

Вместе с тем развитие региональной управленческой системы является составной частью процесса целенаправленного административно-территориального деления регулирования экономики региона, отражающего пространственный аспект процессов воспроизводства материальных благ и факторов производства регионального значения и, тем самым, реализующего важнейшую функцию управления процессами территориального разделения труда, специализацией и комплексным экономическим развитием региона

Административное развитие регионов в период постсоветского периода и развития рыночных отношений не обратимо перерастает в экономическое, о чем свидетельствует экспансия одних регионов на предприятия и хозяйственные комплексы других, а также обостряющаяся между регионами конкуренция за частные (а не бюджетные) инвестиции, внешние связи, объекты собственности и товарно-финансовые потоки. Таким образом, сначала федеральный центр оказался не в состоянии протекционировать регионы, а затем наступила и очередь региональных центров. В этой ситуации административно-территориальное деление требует иного экономического наполнения. Ведь бегство капитала (в случае, когда администрация регионов не осознает, что нет ничего мобильнее частного капитала), перемещение центров менеджмента производственных комплексов (расположенных на территории «ад-

министративных регионов») за границы этих регионов, внешнее управление финансовыми и товарными потоками, - таковы признаки необходимости «экономизации» административно- территориального деления страны. По этому поводу в литературе справедливо отмечается, что «процесс регионализации трактуется как пространственный аспект перехода от «аморфной» структуры экономики и общества к «кристаллической», основанной на принципе полисубъектности, которм) соответствует координационный тип управления - равноправного горизонтального взаимодействия федеральных, региональных и местных органов власти [3].

Внутрирегиональная структуризация экономического пространства выражается в том, что возникают сложно-структурированные хозяйственные системы, которые не образуют регионально- единое предприятие, а представляют многорегиональную филиальную сеть данного предприятия. В этой ситуации возможности администрирования сужаются до сегмента предпринимательских структур, хозяйственная деятельность которых осуществляется внутри территориальных границ региона. Это, как правило, характеризует доиндустриальный и индустриальный секторы региональной экономики, а также немобильные производства, территориально-привязанные виды капитала (основные фонды в виде зданий, сооружений, оборудования), а также природоэксплуатирующие предприятия.

Рыночная регионализация экономики означает, что прежние административные границы становятся характеристиками территориально-замкнутого экономического пространства, которое, тем самым, делается экономически-немобильным. По справедливому мнению ведущих экономистов, «в новых условиях изменяется место, ролевые функции и рейтинг российских регионов, поэтому важно определиться со стратегией регионализации единого макрoэкономического пространства, уловив тенденции, векторы и ориентиры развития регионов России, определяющие их будущий экономический и политический облик» [2].

В экономизированных регионах, то есть как в центрах финансовых активов и акционерного капитала, инновационных технологий и высокоомобильных экономических ресурсов (в виде конвертируемых в немобильные активы) происходит резкое падение значимости не только внутренних (административных), но даже и внешних (государственных) границ. В условиях реальной глобализации движения финансов, акций и технологий такие границы перестают выполнять роль экономических барьеров. Как подчеркивают отечественные исследователи, «глобализация подразумевает различные формы регионализации, границы которых определяются в меньшей мере традиционным путем, то есть транспортными издержками или же национальными языками» [6].

Экономическая организация современного производства несовместима с ситуацией, когда все доминантные мобильные экономические ресурсы сосредотачиваются и замыкаются в административно-территориальных границах одного региона. А утрата экономического значения административных границ означает, соответственно, и утрату экономического значения и обособляемой ими территории, ибо, находясь в правовой компетенции органов власти определенного субъекта федерации, производственные факторы этой территории фактически могут принадлежать бесконечно-рассеянному множеству нерезидентов. Таким образом, территориальная обширность большинства российских регионов, в индустриальную эпоху составлявшая важнейший компонент их материального богатства, сегодня может превратиться в постоянный и возрастающий источник их убытков.

Практика показывает, что сегодня формируются подлинно «экономические регионы», анклавные проникновения которых происходят на территории всех российских регионов. В этой связи, нам представляется объективным мнение И. Лексина, утверждающего, что «сколь «лояльным» и отвечающим ситуативным интересам «центра» ни являлось территориальное устройство, оно не в состоянии и не должно нивелировать ошибки государственной политики путем изменения пространственной структуры ее реализации» [1].

Итогом рыночной регионализации страны стало несовпадение географической локализации экономических регионов со старым административно-территориальным делением страны, - теперь территориальное местоположение производственных мощностей становится вопросом второстепенным. Более того, современный менеджмент доказал, что вынесение управленческих звеньев за пределы «территории производства» дает наибольший экономический эффект, но как только потоки капитала выходят за границы старых «административных» регионов и становятся «трансадминистративно-региональными», то региональные центры принятия экономических решений перестают совпадать с центрами административно-территориальных субъектов, что противопоставляет экономические и административные границы. Например, московский экономический регион давно перерос государственно-административные границы города, поскольку крупные московские бизнес-группы города представлены практически во всех регионах России.

В теоретическом аспекте соотношение административных и экономических территориальных границ исчерпывается тремя вариантами: административные границы могут быть шире, могут быть равны и могут быть уже экономических. Поскольку же экономическая динамика детерминирует административную динамику, то оптимальным следует признать второй, а затем - третий варианты, тогда как первый требует социально и политически болезненного сужения административных границ региона.

Однако несовпадение пространства «административных» и «экономических» регионов проявляется по-разному: они могут совмещаться (полностью или частично) в рамках одной территории, но существовать как параллельные экономические миры; «экономические» регионы могут надстраиваться над «административными»; наконец, «экономические» регионы могут быть трансграничными, или локализоваться в рамках одного административного региона, структурируя их экономическое пространство и кристаллизуя его новые секторы.

Экономизация регионов может повлечь и качественные изменения в административно- территориальном строении страны. Действительно, «административные» регионы в своей архитектонике фактически воспроизводят

построение государственной системы, представляя административную целостность экономического пространства территориальной непрерывностью. Кроме того, в «административных» регионах социальная значимость каждого сегмента территории уменьшается по мере его отдаления от центра.

В экономических же регионах «экономическое пространство» не существует как единопотяженная территория, и потому его развитие определяется не географическими параметрами, а наличием развитой коммуникационной инфраструктуры, которая, по авторитетному мнению тогдашнего вице-преьера В. Христенко, состоит в «создании для субнациональных властей долгосрочных институциональных стимулов к проведению структурных реформ, поддержанию конкурентной среды, благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата; бюджетная ответственность-управление общественными финансами от имени и в интересах населения при максимально эффективном использовании налоговых и иных ресурсов соответствующих территорий, «прозрачности» и подотчетности налогово-бюджетной политики; территориальная справедливость-поддержание на всех территориях страны равного доступа граждан к основным бюджетным услугам; политическая консолидация - обеспечение общественного согласия по вопросам распределения между уровнями бюджетной системы и регионами финансовых ресурсов, упрочения территориальной целостности страны» [7].

Отсюда следует, что установленные в настоящее время границы административно-территориального деления страны носят краткосрочный характер, что требует упреждающего формирования теоретических предпосылок их будущей «экономизации».

Межрегиональные связи - таков приоритетный фактор, определяющий в настоящее время и, по нашему мнению, в последующие годы экономический статус каждого региона. Межрегиональные связи - это не только исходная экономическая основа интеграции субъектов федерации того или иного федерального округа, но и особый инструмент построения региональных экономических институтов на субфедеральном уровне. Однако практика показывает, что «в России возможности межрегионального перераспределения ресурсов значительно ограничены общим кризисным состоянием региональных экономик» [4].

В настоящее время Россия поделена на разнотипные административные единицы, охватывающие весь диапазон территориальной обособленности - от «национальных автономий» до «территориальных объединений» (областей и краев). Экономические коллизии современного состояния российского федерализма потенциально заложены тем, что уже по самой конституции субъекты федерации существенно различаются в правах (например, существуют такие автономные округа, которые входят в состав краев, но одновременно имеют статус субъекта федерации, что означает не только «двойственное» представительство подобных областей на федеративном уровне, но и противоречивый статус самой автономной единицы), по численности населения, объему природных ресурсов и площади (так, московская агломерация насчитывает до 15 млн. чел., тогда как крупнейший по территории Эвенкийский АО имеет всего 20 тысяч жителей).

Наличие организационной многосубъектности в Российской Федерации требует и многоаспектного ранжирования этих субъектов (чаще всего - по агрегированным долгосрочным экономическим показателям, представленным в виде динамических рядов, в том числе - по рейтингам инвестиционной привлекательности регионов). Практическая значимость подобного экономического анализа состоит в том, что только он способен представить общую картину хозяйственной взаимосвязи регионов, основные тенденции их экономической динамики, факторы и противоречия их внутри- и межрегионального развития.

В то же время следует учитывать, что и сравнительный межрегиональный экономический анализ имеет объективные ограничения, поскольку экономико-статистическая база все еще не дает достаточной информации о реальной динамике региональной экономики (в частности, невозможно точно учесть объем теневого сектора экономики по различным регионам). Эти недостатки преодолеваются комплексным анализом, отличие которого от факторного в том, что он позволяет выявить внутри- и межрегиональные экономические связи.

Учитывая размеры российской территории, ее климатическое разнообразие, а также историю ее административно-территориального развития, можно выделить три макрорегиона («западный», «центральный» и «восточный»). Такое деление можно положить в основу комплексного анализа, поскольку это - три экономических анклава страны, относительно независимых друг от друга. Как отмечается в литературе, «разнообразие географических, социально-экономических и политических условий в Российских регионах, неупорядоченность отношений между центром и субъектами Федерации, несовершенство механизмов государственного регулирования экономических процессов, - все это осложняет работу по формированию региональной социально-экономической политики в долгосрочном плане и исключает возможность использования единой унифицированной модели для решения данной задачи» [5].

Самостоятельным критерием экономического структурирования российских регионов может служить их расположенность относительно главных грузотранспортных маршрутов.

Внутрирегиональная же группировка может опираться на связи доминирующих городов, или связи регионов-лидеров, тогда как надрегиональные экономические образования часто возникают административным путем (например, создание семи федеральных округов в определенной степени можно расценивать как проект, сформированный «сверху»).

Сложным объектом анализа выступает и соотношение административно-территориальных и территориально-экономических границ регионов. Прежде всего, следует отметить, что исследователи административно-территориального деления различают четыре типа границ административных единиц: «государственный» тип (гра-

ницы совпадают с границами государств прошлого или современности), «экономический» тип (граница определяется очерченными обособленной зоной экономической активности региона), «природный» тип (ареал региона очерчен естественными природными преградами - реки, горы или неосвоенные территории) и «этнокультурный» тип (когда границы совпадают с границами того или иного этноса, или являются частью границ распространения религий или культур). Возникающие несовпадения названных границ порождают важные, но и до настоящего времени теоретически малоисследованные региональной экономической наукой противоречия, в результате которых возникают актуальные проблемы, игнорирование которых способно сформировать особые препятствия для процесса экономической динамики региона.

Особенность современного административно-территориального деления Российской Федерации в том, что в нем прослеживаются все типы границ. Однако доминирующий статус занимает «трехуровневая» система деления административно-территориального деления типа «губерния - провинция - волость» (которая в дореформенные годы трансформировалась в триаду «область - район - сельсовет».

Экономические проблемы регионализации России всегда включают пространственный контекст. Эти проблемы оказываются чрезвычайно разнообразными и затрагивающими политическое, культурное и экологическое развитие страны. Среди общих проблем (таких, как экономические предпосылки регионализации России, региональное экономическое развитие и циклическая специфика регионализации России, регионализация внешней торговли) находится и экономико-историческая эволюция административно-территориального и политического деления России. Предпринятый анализ показал, что ускоренная регионализация общественной жизни в России последнего десятилетия XX века 90-х привела, с одной стороны, к усилению региональных контрастов внутри страны, а, с другой, к неэффективным попыткам государства контролировать эти процессы.

В настоящее время, когда особенно остро встал вопрос формирования новой системы управления, призванной обеспечить экономическое единство и территориальную целостность России нельзя игнорировать ее административно-территориальную составляющую. А для этого необходима характеристика основных тенденций развития процесса экономической регионализации России, того, как административно-экономически структурируется ее территория.

Между тем экономическое содержание категории «административно-территориальное деление (устройство)» до сих пор не имеет общепризнанного определения, тем более, что логический объем данной категории постоянно расширяется и охватывает пространственную организацию не только профильных отраслей системы регионального производства, но и отрасли социальной (поселенческой) инфраструктуры.

Экономическую сущность института административно-территориального деления (устройства) правомерно раскрывать через описание его функций, что и обусловило широкое распространение функционального подхода в регионально-экономических исследованиях. Хотя, как отмечается в литературе, регион - место сосредоточения различного рода интересов. Уже по своей природе данная система конфликтна. Это является доводом в пользу признания эволюционного подхода в качестве методологической базы для изучения территориальных проблем, поскольку именно для него характерно стремление изучать объект как средоточение разнообразных связей, отношений и влияний.

В настоящее время соответствующий подход включает изучение сущности, принципов, параметров и тенденций административно-территориального деления (устройства) с целью выявления его влияния как особого фактора на территориальное (экономически-пространственное) размещение регионального производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лексин И. Системные основания преобразований территориального устройства государства и оценка аргументов «от экономики» // Российский экономический журнал. 2003. № 4. С. 76.
2. Овчинников В.Н. Уроки и проблемы реализации стратегии развития Юга России // Экономический вестник РГУ. 2002. № 1. С. 17.
3. Овчинников В.Н., Кетова Н.П. Интеграционные императивы модернизации и конкурентоспособности региона // Экономический вестник РГУ. 2004. № 2. С. 10.
4. Соловейкина М. Необходимость выравнивания регионального развития в трансформирующейся экономике России // Транзитивная экономика на постсоветском пространстве: опыт, проблемы, перспективы. Краснодар, 2002. С. 22.
5. Спиридонов Ю. Основы формирования региональной политики // Экономическая наука современной России. 2002. № 1. С. 81.
6. Фурман В., Султанов А. Трансформация и глобализация // Экономическая наука на пороге третьего тысячелетия. Краснодар, 2000. С. 96.
7. Христенко В. Реформа межбюджетных отношений: новые задачи // Вопросы экономики. 2000. № 8. С. 4.

ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

АНДИЕВА Е.В.,

аспирантка,

Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л.Хетагурова,

e-mail: andieva_ev@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы формирования и функционирования регионального банковского сектора республики Северная Осетия-Алания. Выявлены основные факторы, сдерживающие развитие банков в регионе и условия эффективной деятельности банковской системы, предложены мероприятия по формированию региональных рынков капитала, региональных рынков ценных бумаг и др., способствующие укреплению региональной сети банков, указываются меры по активизации банковской деятельности в субъектах РФ.

Ключевые слова: банки; региональные банки; банковская деятельность; регион; платежеспособность банка; банковские продукты; финансовые институты региона; кредитование реального сектора; региональный рынок капитала.

The article deals with the questions of formation and functioning the regional banking sector of the republic of North Ossetia-Alania. The analysis has identified the major factors inhibiting the development of banks in the region and the efficient operation of the banking system, have been offered activities on formation of the regional capital market, of the regional securities market, and others that strengthen regional networks of banks. In addition, the article specifies measures of activation of bank activity in subjects of the Russian Federation.

Keywords: banks; regional banks; banking activity; the region; the solvency of the bank; banking products; financial institutions of the region; the crediting of the real sector; the regional capital market.

Коды классификатора JEL: G21, G28, R51.

В приоритетных направлениях послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ в 2010 г., наряду с вопросами социальной политики и развития нанотехнологий, особое внимание уделялось совершенствованию финансовой инфраструктуры субъектов РФ, одной из составляющей которой являются банки и иные финансовые институты [5]. Банк как самостоятельный финансовый институт, аккумулируя временно свободные средства юридических лиц и населения, активными операциями производит серьезные вливания в экономику региона в форме инвестиций, финансируя отдельные направления экономики субъекта.

Отличительно, что региональный банковский сектор - является системой региональной экономики, без которой невозможно осуществление функционирования и развития реального сектора экономики региона. Региональные банки являются по-настоящему опорными для целых территорий. Большинство из них существует далеко не первый год. Ими накоплен определенный опыт работы, они научились выживать в кризисных условиях. Региональные банки хорошо знают местную специфику, пользуются доверием клиентов в регионах и, как правило, могут рассчитывать на поддержку региональных властей. Как правило, отношения региональных банков с хозяйствующими субъектами имеют долгосрочную основу. Именно эти банки заинтересованы в сохранении и развитии предприятий, они наиболее полно учитывают интересы малого и среднего бизнеса, небольших производств, без которых сбалансированное экономическое развитие региона просто невозможно. Этот факт неоспоримо свидетельствует о значимости и необходимости развития региональных банковских систем, что подтверждается показателями деятельности банков, функционирующих на территории РСО-Алания [2].

Банк - центр квалифицированных кадров, занятости населения, наконец, крупный налогоплательщик для пополнения бюджетов всех уровней государства. Разрешение вопросов, связанных с развитием банковской инфраструктуры, принципиально важно как с практической, так и с политической точек зрения, поскольку развитая инфраструктура - один из действенных стабилизаторов социально-экономического развития [3].

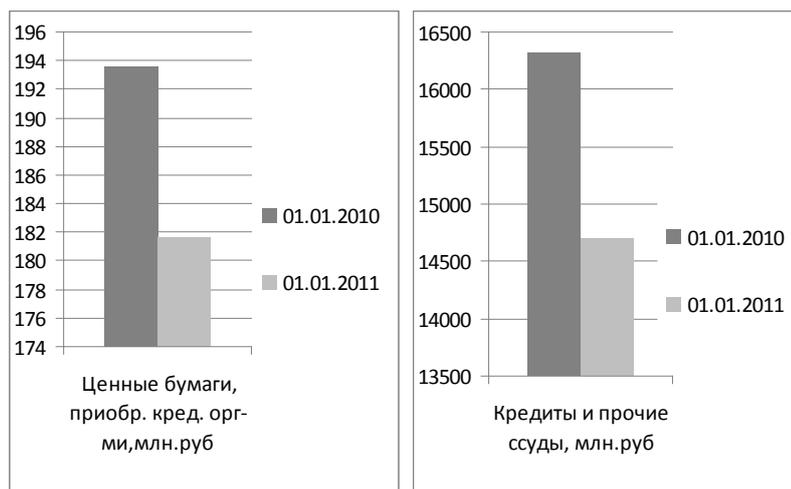


Рис. 1. Структура активов кредитных организаций региона, сгруппированных по направлениям вложений по республике Северная Осетия-Алания

Что касается рынка банковских услуг в РСО-Алания, то можно отметить относительно высокий уровень концентрации, по кредитам, депозитам населения и остаткам на расчетных счетах [2]

Таблица 1

**Уровень развития конкуренции на рынке банковских услуг РСО-Алания
(расчет индексов Херфиндаля-Хиршмана)**

Показатель	01.01.2010	01.01.2011
1. Индекс Херфиндаля-Хиршмана по величине собственных средств (капиталу)	0,20	0,19
2. Индекс Херфиндаля-Хиршмана по активам	0,22	0,24
3. Индекс Херфиндаля-Хиршмана по кредитам и прочим размещенным средствам, предоставленным нефинансовым организациям-резидентам	0,33	0,23
4. Индекс Херфиндаля-Хиршмана по вкладам физических лиц	0,48	0,47

Отметим, что особенностью российского рынка является чрезмерная концентрация капитала в отдельных регионах, вследствие чего наблюдается неравномерное распределение финансовых институтов по территории РФ. Стоит также указать, что за последнее десятилетие наметилась тенденция к сокращению числа функционирующих кредитных организаций, в том числе за счет снижения подразделений банков в регионах. Общее число действующих кредитных организаций в России за I квартал 2011 года уменьшилось на шесть — с 1 012 до 1 006. С одной стороны, государство проводит политику повышения капитализации, не оставляя никаких шансов развития малым финансовым институтам, а с другой - менеджмент коммерческих банков, оптимизируя расходы и наращивая ликвидность, настраивает региональный бизнес на сокращение филиальной сети и числа представительств, отдавая предпочтение в лучшем случае дополнительным офисам и/или операционным кассам [4].

На сегодняшний день стала проблемой дальнейшее существование и развитие региональных банков, их способность конкурировать с филиалами крупных иногородних банков. Стратегия крупных банков, заключающаяся в расширении своего бизнеса и захвата новых рынков в регионах, представляет определенную угрозу потери доли регионального рынка и дальнейшего функционирования региональных банков, заставляя их искать пути повышения конкурентоспособности на региональном банковском рынке, а для этого необходимо наращивание капитализации.

Следует указать, что несмотря на то, что высокими темпами увеличиваются активы и капитал кредитных организаций, расширяется их ресурсная база, в основном за счет привлечения средств населения, все же серьезной проблемой деятельности большинства региональных банков остается низкий уровень капитализации – основного гаранта защиты интересов кредиторов и вкладчиков. Собственный капитал составляет основу деятельности любого коммерческого банка, обеспечивает банку экономическую самостоятельность и стабильность функционирования и считается в банковской практике резервом ресурсов, позволяющим поддерживать платежеспособность банка даже при утрате им части своих активов за счет рискованных операций.

Так, следует отметить, что в период с 01.01.2010 г. по 01.01.11 г. совокупный капитал кредитных организаций РСО-Алания увеличился на 14% и составил 1187,1 млн.руб. [2] Относительно невысокий темп наращивания капитала кредитными организациями республики имеет свои причины, одной из которых является то, что у предприятий ре-

ального сектора экономики вложение собственных средств в капиталы кредитных организаций занимает не первое место в рейтинге их экономических предпочтений.

Низкий уровень капитализации региональных банков также порождает ряд проблем: низкая транспарентность (недоверие вкладчиков и кредиторов); отсутствие «длинных» денег, ограниченность осуществления активных операций. Так, например, увеличение величины совокупного капитала кредитных организаций региона за анализируемый период связано с ростом прибыли и фондов кредитных организаций на 18,2%, ростом объема субординированных займов на 32%, а также приростом стоимости имущества за счет переоценки на 70,8%. Наибольший удельный вес в структуре собственных средств (капитале) кредитных организаций региона занимает ОАО АКБ «Банк Развития Региона», а его доля составляет 28,5% [2].

В указанной ситуации региональным банкам необходимо сформировать бизнес-стратегии на основе анализа спроса на банковские продукты в регионе со стороны реального сектора экономики. Четкое позиционирование региональных банков позволит им, как нам представляется, аккумулировать финансовые ресурсы и занять свою нишу на региональных рынках банковских услуг. В первую очередь, это большая специализация на таких банковских услугах, как потребительское кредитование, кредитование малого и среднего бизнеса.

Региональные банки – основные партнеры малого и среднего бизнеса, предприятий и организаций, находящихся в регионе. Причинами предпочтения малого и среднего бизнеса работать с местными банками являются большая доступность, доверие, имидж и возможность проверить безупречность репутации. Это главные конкурентные преимущества большинства региональных банков. Почти вся деятельность малого и среднего предпринимательства осуществляется непосредственно в регионе, в конкретном городе или районе, и все заинтересованные лица имеют возможность при необходимости получать информацию о банке. Привлеченные средства региональные банки используют для выполнения кредитных операций на территории региона, что позволяет расти ресурсной базе региона, а не выводить средства за ее пределы, как осуществляют филиалы иногородних банков.

Необходимо учитывать, что для того чтобы региональный банк функционировал, нужно не только разработать и занять какие-либо ниши, необходимо за счет их заполнения наращивать объем работающих активов либо увеличивать положительное сальдо между непроцентными доходами и расходами. Это значит, что региональным банкам необходимы определенные интеграционные процессы, направленные на увеличение капитализации и повышение надежности.

Актуальным вопросом является определение особенностей банковской деятельности региона во взаимосвязи с состоянием реального сектора экономики. На примере республики Северная Осетия-Алания состояния банковского сектора, отметим, что существует относительно развитая сеть кредитных организаций и их подразделений, которые оказывают весь спектр банковских услуг организациям и населению. В республике действуют 6 кредитных организаций региона; 8 иногородних филиалов, включая филиал Сбербанка России по РСО-Алания; 53 дополнительных офиса; 17 операционных касс вне кассового узла.

В банковском секторе региона сложился достаточно высокий уровень обслуживания клиентов и качества предоставляемых банковских услуг. Однако, как и в других регионах, филиалы крупнейших банков с государственным участием занимают доминирующее положение на рынке банковских услуг, у них же и сконцентрирован основной объем привлеченных и размещенных средств. Так, например, в общем объеме кредитов, предоставленных филиалами иногородних кредитных организаций, на долю Сбербанка на 01.01.2011 года приходится 45,2%. Вместе с тем, с позиции рыночной деятельности региональные кредитные организации работают не менее успешно, чем филиалы крупных российских банков. Совокупный объем прибыли банков региона составил 115 млн руб. Использование прибыли 2011 года составляет 19,5 млн руб. При этом следует отметить, что все шесть кредитные организации региона на конец 2010 года являлись прибыльными. Объем доходов кредитных организаций региона на анализируемый период составил 1586 млн руб., а объем расходов составил 1471,3 млн руб. Анализ структуры доходов показал, что наиболее значимым для кредитных организаций республики источником доходов являлись процентные доходы, предоставленные юридическим лицам, которые составили 36,7% [2].

Особенности банковской стратегии размещения и привлечения денежных ресурсов отражаются в депозитной и кредитной политиках, проводимых кредитными организациями регионов. Экономическая нестабильность и ужесточение требований к качеству заемщиков банков привели к некоторому снижению кредитования региональными банками реального сектора экономики и населения на 01.01.2010 год. Однако в последующем ситуация изменилась, в то время как кредиты, предоставленные кредитными организациями РСО-Алания, увеличились на 1300,7 млн. руб. или 44,5%.

Кредитование реального сектора традиционно является основным направлением активных операций региональных банков. Совокупные активы банковского сектора региона в 2010 году составили 30325,7 млн. руб. Основными факторами роста активов банковского сектора РСО-Алания в течении отчетного квартала являлись наращивание кредитными организациями объемов кредитования и увеличение средств в расчетах.

Активы кредитных организаций региона в период с 01.01.2010 г. по 01.01.2011 г. выросли на 25%. Доля АКБ «Банк Развития Региона» ОАО в совокупном объеме активов кредитных организаций региона составила 51,05%. Наибольшая концентрация кредитных организаций и филиалов отмечается в г. Владикавказ, в районах республики банковские услуги в основном оказывают отделения и дополнительные офисы Сбербанка России, Северо-Осетинского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» и АКБ «Банк Развития Региона» [2].

Эффективно построенная политика привлечения ресурсов от физических и юридических лиц позволила банкам не только удержать, но и увеличить объем привлеченных средств. Основные привлеченные ресурсы кредитных

организаций формировались за счет средств юридических лиц и депозитов физических лиц. Доля привлеченных средств имела тенденцию к снижению. Это связано с пересмотром банками созданных резервов на возможные потери в сторону увеличения (на 77%).

В целом развитие банковского сектора в 2010-2011 гг. РСО-Алания характеризуется стабильным ростом ресурсной базы и повышением кредитной активности при укреплении общей устойчивости кредитных организаций региона. В совокупных пассивах банковского сектора основной составляющей являются средства клиентов – 67,3%, в которых в свою очередь преобладают привлеченные средства физических лиц -51,1% [2].

Средства на счетах физических лиц за указанный период увеличились на 32,9%. При этом наибольший процент привлечения средств по вкладам приходится на филиал иногороднего банка Северо-Осетинского Отделения № 8632 Северо-Кавказского Сберегательного Банка РФ (67,3%), на долю собственных коммерческих банков в РСО-Алания по данной статье ресурсов приходится всего 14%. Это дает основание утверждать, что процесс развития долгосрочного кредитования реального сектора экономики местными коммерческими банками находится на уровне застоя и есть возможности для его активизации [2].

По нашему мнению, для решения вопросов, связанных с формированием эффективной региональной банковской системы, следует осуществить поэтапный переход от экстенсивного развития региональной банковской системы к интенсивному, на базе наращивания, в первую очередь, капиталов банков, создать надежную инфраструктуру, обеспечить более эффективное участие банков в развитии реального сектора, решении социальных проблем. При этом надо учитывать, что на развитие региональной банковской системы на современном этапе развития оказывают негативное влияние следующие факторы: недостаточный уровень капитала у региональных банков и неразвитая филиальная сеть; неразвитость реального сектора экономики и важно, что банк – это лишь обслуживающая структура. Первичен реальный сектор, и только если он будет стабильно и динамично развиваться, можно рассчитывать и на развитие региональной банковской системы.

Также можно выделить ряд обстоятельств, сдерживающих развитие банковского сектора региона: неразвитые системы управления; слабый уровень бизнес-планирования; неудовлетворительный уровень профессионализма руководства некоторых банков; ведение недобросовестной коммерческой практики; высокие риски кредитования; недостоверность отчетности многих отечественных предприятий; ограниченные ресурсные возможности большинства банков и т.д. [4].

Ряд авторов справедливо указывают, что укреплению региональной сети банков могут способствовать следующие мероприятия:

- ◆ формирование региональных рынков капитала, адекватных по объему, структуре и другим характеристикам экономическому потенциалу и инвестиционным потребностям региона;
- ◆ создание в каждом регионе оптимальной структуры банковских учреждений по объему операций и организационной форме, что позволит рациональнее сочетать деятельность местных банков, филиалов крупных кредитных организаций из других регионов и иных форм кредитных учреждений;
- ◆ эффективное функционирование регионального рынка ценных бумаг как важного канала инвестирования в реальный сектор экономики [1].

Активизации банковской деятельности в субъектах РФ, кроме того, могли бы содействовать региональные органы, местный бизнес, имея в виду объединение их усилий по созданию кредитных организаций, способных удовлетворять спрос на банковские услуги; поддерживать внедрение в регионах практики синдицированного кредитования, а также совместного кредитования крупнейших предприятий субъектов федерации несколькими банками.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адрианова А.А., Кулумбекова Т.С., Токаев Н.Х.* Развитие и эффективная деятельность банков в регионе: монография. Пенза, 2010.
2. Годовой отчет Национального банка республики Северная Осетия-Алания за 2010 год // Официальный сайт ЦБ РФ // www.cbr.ru.
3. *Добралежа Е.В.* Региональные особенности развития банковского сектора России // Финансовые исследования. 2001. № 3. С. 36.
4. *Логвинов С.А.* Особенности развития региональных банков // Финансовый вестник 2010 // www.econference.ru.
5. Послание президента России Федеральному Собранию на 2010 год // www.infox.ru.

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

ВАСИЛЬЕВА М.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Волгоградский государственный университет,
e-mail: Volgograd-science@rambler.ru

В статье обоснована необходимость трансформации парадигмы финансово-бюджетного контроля как функции управления социально-экономическим развитием регионов на основе выявления современных приоритетов государственного и муниципального менеджмента, показаны взаимосвязи, характеризующие возможности влияния финансово-бюджетного контроля на социально-экономическое развитие регионов, выявлены особенности организации финансово-бюджетного контроля и направления активного воздействия на экономику применительно к регионам различных типов.

Ключевые слова: регион; региональная политика; региональные особенности финансово-бюджетного контроля.

In article necessity of transformation of a paradigm of financially-budgetary control as management functions by social and economic development of regions on the basis of revealing of modern priorities of the state and municipal management is proved, the interrelations characterizing possibilities of influence of financially-budgetary control on social and economic development of regions are shown, features of the organization of financially-budgetary control and a direction of active influence on economy with reference to regions of various types are revealed.

Keywords: region; the regional policy; regional features of financially-budgetary control.

Коды классификатора JEL: R11, R51.

Дифференциация в развитии регионов Российского государства, низкий уровень благосостояния большей части населения, наличие проблем социального характера свидетельствуют о наличии значительных перекосов в региональной экономической политике государства.

В экономических исследованиях последних лет, к сожалению, не дан ответ на вопрос о том, какая управленческая концепция отвечает потребностям разработки модели экономического роста регионов, адекватной российским условиям, способной обеспечить позитивную экономическую динамику национального хозяйства. До настоящего времени нет научного обоснования концептуальных моделей экономического роста регионов, не в полной мере исследованы реальные социально-экономические противоречия развития регионов, а также имеющиеся негативные последствия рыночной трансформации региональной экономики. Практически это означает недостаточный, а по ряду аспектов фрагментарный анализ реальных возможностей экономического роста, связанных, с одной стороны, со «стартовыми условиями», с другой – с изменением этих условий в динамике в результате трансформационного процесса, а также снижение имеющихся негативных аспектов рыночной трансформации в результате совершенствования государственного регулирования экономики. Потребность в таких разработках обусловлена задачей по достижению устойчивого развития общества за счет обеспечения сбалансированности экономики, опережающего развития обрабатывающей промышленности, высокотехнологичных и наукоемких производств, производственной инфраструктуры и агропромышленного сектора.

Современные тенденции развития экономики в изменяющихся рыночных условиях обозначили проблему поиска новых подходов, форм, методов и механизмов управления на всех уровнях федеративного устройства для обеспечения высокой конкурентоспособности страны, роста качества жизни населения. В решении этой проблемы огромная роль принадлежит регионам, в которых создается и воспроизводится экономический, человеческий и инновационный потенциал общества. В условиях формирования инновационной модели развития страны особо возрастает значение эффективного управления различными видами ресурсов и процессами при смещении центра управления

социально-экономическими преобразованиями на уровень региона, его территориальных единиц, входящих в их состав хозяйствующих субъектов.

Необходимость развития системы управления регионом обуславливается как объективными факторами, так и сложившимися традиционными недостатками и новыми несоответствиями в самой управленческой системе: отсутствием четкого представления о функционировании механизма управления регионом и механизма развития экономики региона; превалированием отраслевого подхода в формировании региональных органов управления; дублированием функций управления по ряду направлений деятельности; недостаточным уровнем компетентности и творчества работников органов регионального управления; фрагментарностью организационных действий по развитию системы управления регионом и др.

Государство в течение ряда последних лет весьма прагматично оценивает значимость совершенствования бюджетных отношений, предпринимая решительные действия по упорядочению бюджетного устройства и бюджетного процесса, вовлекая в эту деятельность органы власти на всех уровнях бюджетной системы [3].

Происходящие в России процессы укрепления государственности активизировали администрирование управленческой деятельности в финансово-бюджетной, правовой, управленческой и контрольной сферах, что актуализировало поиск организационных схем обеспечения устойчивого социально-экономического развития регионов, трансформации форм и механизмов взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления и контрольных органов в направлении усиления их взаимодействия на всех уровнях властной иерархии посредством интеграции целеполагания; расширения информационного поля взаимодействия и внедрения положений концепции менеджизма в управленческую и контрольную деятельность; усиления контрольной функции управления региональной экономикой; разработки методических подходов к оценке эффективности социально-экономического развития; усиления вертикали власти, сопровождающееся повышением уровня экономической безопасности и соблюдением принципов законности.

Современный этап развития бюджетной системы Российской Федерации характеризуется стабилизацией основных показателей: по итогам 2010 г. по сравнению с 2009 г. был отмечен рост ВВП на 4%, замедление темпов инфляции до 8,8%, сокращение дефицита федерального бюджета на 44%. Однако на региональном уровне наблюдается обратная тенденция – количество дефицитных бюджетов субъектов федерации увеличивается: в 2008 г. таких бюджетов было 37, в 2009 г. – 57, а в 2010 г. – 63; суммарный дефицит бюджетов субъектов Российской Федерации в 2010 г. составил в целом 176 млрд. руб. Данные о доходах и расходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации и их удельном весе в ВВП приведены в таблице 1.

В 2010 году в целом по Российской Федерации местные бюджеты исполнены с дефицитом. Объем произведенных расходов превысил объем поступивших доходов местных бюджетов на 11,9 млрд. рублей (аналогичные показатели 2009 года составляли 52,4 млрд. рублей и 156,6 млрд. рублей). В общем объеме поступивших в 2010 году собственных доходов местных бюджетов межбюджетные трансферты (без учета субвенций из фондов компенсаций) – 46,3% (913,4 млрд. рублей). Доля местных бюджетов в ВВП Российской Федерации снизилась с 10,1% до 6,16%. Повысилась дотационность местных бюджетов России, особенно бюджетов муниципальных районов. Данные о доходах и расходах бюджетов муниципальных образований (2008 – 2010 годы) приведены в таблице 2.

Таблица 1

**Данные о доходах и расходах консолидированных бюджетов субъектов
Российской Федерации и их удельном весе в ВВП (2008–2013 годы)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	оценка	оценка	оценка	прогноз	прогноз	прогноз
Доходы, млрд руб.	6198,8	5926,6	6144,8	6497,8	6828,4	7337,6
Изменения к предыдущему году, млрд руб.	1370,3	-272,2	218,2	353,0	330,6	509,2
В % ВВП	15	15,2	13,6	12,9	12,2	11,9
Налоговые и неналоговые, %	81,7	74,9	78,3	80,6	85,0	86,9
Межбюджетные трансферты, %	18,3	25,1	21,7	19,4	15,0	13,1
Расходы, млрд руб.	6253,1	6255,7	6562,4	6794,5	7106,2	7473,6
Изменения к предыдущему году, млрд руб.	1424,6	2,6	306,7	232,1	311,7	367,4
Дефицит, млрд руб.	54,3	-	417,6	296,7	277,8	136,0
В % ВВП	15,1	15,1	14,5	13,5	12,7	12,1

Источник: составлено автором по материалам Заключения Счетной палаты РФ на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов». [Официальный сайт Счетной палаты РФ]. URL: <http://www.ach.gov.ru> (дата обращения: 06.06.2011).

Данные о доходах и расходах бюджетов муниципальных образований (2008–2010 годы)

	2008	2009	2010
	оценка	оценка	оценка
Доходы, млрд руб.	2 411,6	2 388,0	2 600,5
Изменения к предыдущему году, млрд руб.		-23,7	212,9
Собственные доходы, млрд руб.	1 880,1	1 805,3	1 973,3
Налоговые и неналоговые доходы, %	51,3	53,4	53,1
Межбюджетные трансферты, %	46,9	46,6	46,3
Объем субвенций, млрд руб.	531,6	582,7	627,2
Субсидии местным бюджетам из бюджета субъекта Российской Федерации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, в % к собственным доходам	35,5	-	23,1
Доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, в % от неналоговых доходов	45,5	48,8	49,4
Расходы, млрд руб.	2422,2	2440,3	2 612,4
Изменения к предыдущему году, млрд руб.	-	18,1	156,7

Определяемый стратегией модернизации последовательный переход российской экономики на инновационную модель развития инициирует решение проблемы обеспечения устойчивой и долговременной динамики социально-экономических процессов на региональном уровне. Процессы трансформации российской экономики и особенности их проявления в условиях пространственной организации экономики конкретных регионов детерминируют разнонаправленность воздействия механизмов развития, проявляющаяся в усилении социально-экономических диспропорций в рамках единого регионального пространства. Традиционные методы управления социально-экономическим развитием регионов в условиях резких структурных изменений, вызванных переходом к рыночной системе хозяйствования и обострением конкуренции за ресурсы инновационного развития, показывают свою неэффективность и обуславливают необходимость формирования новой стратегии регионального роста, разработки новых инструментов, особенно тех, которые связаны с обеспечением сбалансированности региональной экономики.

Нерешенные региональные проблемы носят системный характер. Развитие управленческой системы региона обуславливается уже сложившимися недостатками и несоответствиями в самой системе управления, и, прежде всего, отсутствием четкого представления о функционировании механизма управления регионом и его развитием, месте в нем финансового контроля; отсутствие законодательно закрепленной необходимости достижения конкретных целей и задач по снижению дифференциации их социально-экономического развития региона, недостаточный уровень компетентности и ответственности работников органов регионального управления, низкий уровень эффективности контроля и др.

Складывающиеся тенденции основных бюджетных показателей регионального развития свидетельствуют о том, что управление бюджетными ресурсами на субфедеральном уровне не соответствует требованиям эффективного развития государства, а степень разработанности инструментов и механизмов на региональном уровне значительно ниже, чем на федеральном. В июне 2010 г. Правительство РФ утвердило федеральную программу по повышению эффективности бюджетных расходов до 2012 г., в которой органам государственного управления субъектов Российской Федерации рекомендовано разработать и реализовать аналогичные региональные программы, продолжения проведения расходных обязательств в соответствии с разграничением полномочий между уровнями власти, совершенствования механизмов предоставления межбюджетных трансфертов и формирования более эффективной системы управления региональными и местными финансами. Вместе с тем, по состоянию на июнь 2011 г. утверждены и опубликованы только 23 (28%) региональные программы повышения эффективности бюджетных расходов¹.

В связи с сокращением источников доходов бюджетов во многих регионах были уменьшены бюджетные расходы, что привело к стагнации и увеличению расхождений в системе бюджетного планирования между целевыми показателями и результатами использования бюджетных средств². Однозначно сложным в этой ситуации является то, что государство должно обеспечить достижение поставленных социально-экономических целей в виде позитивных

¹ Основой разработки таких программ является реализация принципа программно-целевого формирования бюджетов, ориентированного на конечный результат. С этой целью на федеральном уровне подготовлен перечень из 41 государственной программы, которые с 2012 г. должны заменить действующие федеральные целевые программы, что в условиях значительного объема межбюджетных отношений обуславливает необходимость разработки соответствующих механизмов и программных документов и на региональном уровне.

² Наибольшее снижение доли в совокупных расходах произошло по разделам «ЖКХ» и «Национальная экономика». При этом расходы на ЖКХ уменьшились в номинальном выражении на 16,2%, а расходы на национальную экономику – на 8% по отношению к уровню 2008 г. Сокращение расходов в сфере ЖКХ произошло во многом за счет снижения капитальных вложений, которые уменьшились на 23%. В сфере поддержки национальной экономики важно рассмотреть динамику расходов на уровне подразделов. Снижение расходов на национальную экономику произошло главным образом за счет снижения финансирования дорожного хозяйства (на 3,8%), расходы на которое составляли 37% от общих расходов по данному разделу в 2008 г.

прогрессивных результатов при соблюдении оптимального использования государственных ресурсов³. При том, что большинством специалистов признается, что посткризисный экономический рост в России может быть обеспечен только за счет устранения споровых ограничений, обусловленных многократным падением уровня жизни населения в регионах, в качестве основного источника повышения экономической эффективности сегодня хозяйствующие субъекты рассматривают снижение создаваемого ими социального результата, что при одновременном уменьшения доходов бюджета приводит к общему снижению темпов развития региона.

Соответственно в настоящее время регионализация реформ зависит от самообеспечения финансовой устойчивости территорий, наиболее полного использования возможностей саморегулирования и саморазвития экономики регионов. В этой связи не вызывает сомнения, что для модернизации экономики России развитие регионов должно идти в условиях оптимизации структуры и механизма регионального управления в соответствии с приоритетными целями социально-экономического развития.

Снижение дифференциации и выравнивание уровня регионального развития — безотлагательная задача, требующая внесения корректив в финансово-бюджетную политику государства, и, в первую очередь, осуществления государственного и муниципального финансово-бюджетного контроля, адекватного межуровневого распределения компетенций в данной сфере.

Необходимо отметить, что бюджетный федерализм как механизм регулирования бюджетных отношений, позволяющий в условиях самостоятельности каждого бюджета сочетать интересы Российской Федерации с интересами ее субъектов и органов местного самоуправления на базе специально организованных бюджетно-налоговых связей, уже получил сегодня свое развитие в области финансово-бюджетного контроля. Таким образом, сегодня необходимо ответить на вопрос — в чем специфика осуществления финансово-бюджетного контроля на региональном уровне, его места в системе механизма управления экономикой региона и его развитием? Каковы возможности влияния финансово-бюджетного контроля на социально-экономическое развитие региона?

Регион, как подсистема, входит в систему государственного управления; органы власти региона естественно находятся в подчинении и зависимости от вышестоящего уровня управления. Соответственно принципиальным моментом для современного понимания сущности финансово-бюджетного контроля в управлении регионом является отождествление региона и с объектом управления и с объектом контроля, что подчеркивает объективную и органическую связь контроля с другими функциями управления. Финансовый контроль, охватывая как производственную, так и непроизводственную сферы региона, нацелен на повышение роли экономического стимулирования в воспроизводственных процессах, рациональное расходование всех видов ресурсов, пресечение бесхозяйственности и расточительства [5-6].

В настоящее время необходимо изменение экономико-политических методов управления региональным развитием, от традиционных, сфокусированных на поддержке определенных направлений деятельности в рамках региона, к стратегии активного самообеспечения — создания инновационно-технологической матрицы региона, закладывающей фундамент долгосрочной конкурентоспособности. Реализация подобной стратегии требует достижения определенного уровня рентабельности производства, учета соперничества между регионами, а также повышения качества регионального управления с учетом того, что каждый регион во многом имеет уникальную социально-экономическую структуру, специализацию, особые природно-климатические условия и т.д. Трансформационный потенциал региональной социально-экономической системы заключается в новом концептуальном видении системы управления с акцентом на выполнение функций планирования и стимулирования, обосновывает переход к «управлению по результатам», требует совершенствования методологии финансового планирования, прогнозирования и контроля на принципах эффективного и ответственного управления региональными ресурсами.

Концептуально система управления экономикой региона⁴ как совокупности компонентов и их взаимосвязей в системе управления регионом: действий органов управления, целевых установок, принципов, функций, структур, ресурсов, методов, технологий, инструментов управления и др. представлена на рис. 1.

Текущее состояние региональной экономической системы, функционирующей в рамках своего собственного и федерального законодательства, главным образом определяет стратегию социально-экономического развития.

На систему управления экономикой региона оказывают влияние, как внешние - изменяющаяся экономическая ситуация; государственная политика социально-экономического развития и региональная политика, современные достижения науки менеджмента, — так и внутренние факторы (экономические, социальные, демографические, правовые, экологические, научно-технические, инфраструктурные и др.).

³ Обеспечение минимальных социальных стандартов в сфере доходов населения и потребления им социально значимых услуг предполагает реализацию следующих концептуальных положений: за федеральным бюджетом закрепляются обязательства по обеспечению населения доходом на уровне прожиточного минимума; за региональными бюджетами закрепляются обязательства по обеспечению населения минимальным набором социально значимых услуг; местные бюджеты могут предложить населению расширенный набор социально значимых услуг в дополнение к минимальному стандартному набору этих услуг, предоставляемому регионом.

⁴ Система управления экономикой региона — это совокупность компонентов, включающая органы управления, целевые стратегические установки, закономерности, принципы, функции, структуры, ресурсы, методы, организационную культуру, компетенции, технологии и инструменты, тесно взаимосвязанные между собой, образующие различные подсистемы в их интеграционной целостности и формирующие механизм воздействия на региональное хозяйство, воспроизводственный потенциал, условия жизнедеятельности населения, организации и домашние хозяйства, общественные, экономические и социальные процессы в целях повышения конкурентоспособности региональной экономики и качества жизни населения.

Результативность стратегического управления может оцениваться по степени приближения траектории региональной социально-экономической системы к выбранному магистральному пути развития.

Реализация стратегии сбалансированного социально-экономического развития России – процесс сложный, многоэтапный, требующий корректировки деятельности государства по вмешательству в национальное хозяйство на каждом этапе ее осуществления с учетом объективно воздействующих факторов и условий. Корректировке подлежат как концепция экономического развития государства, так и способы управления национальным хозяйством и обществом. Усилия органов государственной и региональной власти должны быть нацелены на формирование новых форм институциональных отношений на региональном и национально-государственном уровне, позволяющих повысить эффективность принимаемых мер по снижению негативных последствий.

Сложность, нелинейность, неравновесность и др. свойства региональной финансовой системы обуславливают необходимость применения технологии управления изменениями, которая должна реализовываться в соответствии с принципами ориентации на результат, контроля текущей ситуации и своевременных корректировок плановых документов. В данной ситуации важным становится выбор критерия, характеризующего целевую направленность управления регионом как системы. В условиях кризисной экономики им должен стать рост конкурентоспособности экономики региона и качества жизни населения.

Механизмы контроля действуют на всех этапах, во всех подсистемах жизни общества. От эффективности действия механизмов контроля во многом зависит эффективность функционирования системы управления. Всем этим и определяется ключевое место контроля в системе государственного управления регионом.

Регион как объект финансово-бюджетного контроля – это система взаимосвязанных структурных элементов региона со своей структурой, культурой и уровнем развития, которая функционирует в федеральной внешней среде, испытывая на себе ее правовое, экономическое и общее регулирующее воздействие, которая в то же время решает ряд внутренних проблем, связанных с использованием территориальных ресурсов, решением комплекса социально-экономических задач, а также вопросов самообеспечения и самодостаточности.

Регион как единое целое выступает в системе государственного управления в качестве объектной подсистемы и одновременно в качестве самоуправляемой системы (субъектной), организующей процессы социального, экономического и экологического развития на конкретной территории, что составляет противоречивое единство его организационно-экономического содержания. Регион как объект государственного управления испытывает на себе воздействие федеральных органов власти и управления, которые сосуществуют с регионом в единой законодательной среде, одновременно он является подсистемой федерации, которая состоит из отдельных элементов, призванных обеспечить собственную жизнедеятельность региона. В то же время он выступает в качестве субъекта самоуправления на уровне собственной жизнедеятельности в пределах компетенции, определенной законодательством РФ о разграничении полномочий между субъектами РФ и центром. Как объект государственного управления регион представляет собой сложную открытую систему. Для него характерны полиструктурность, многокомпонентность, многоуровневость и многоцелевой характер развития.

Экономические системы различных уровней российской экономики получили достаточную свободу и независимость в вопросах функционирования и управления. Управление экономическими системами должно обеспечивать четкость полученной информации о деятельности системы, полезность и адресность выводов. Целенаправленность выводов анализа облегчает разработку конкретных рекомендаций при корректировке процесса управления экономическими процессами.

Принципиальным моментом для современного понимания сущности финансово-бюджетного контроля в управлении регионом является отождествление региона и с объектом управления и с объектом контроля, что подчеркивает объективную и органическую связь контроля с другими функциями управления. Анализ особенностей региона как объекта государственного контроля позволил установить, что по своим характеристикам, задачам и роли государственный контроль в регионах может быть отнесен к системе специального назначения, целевое ориентирование которой должно являться прерогативой государства в лице его органов власти и управления; формирование целей должно осуществляться исходя из общих, а не внутренних интересов системы управления; достижение цели должно обеспечиваться созданием и развитием эффективной системы субъектов контроля.

Финансово-бюджетный контроль направлен на обеспечение возможности достижения целей развития при сложившемся состоянии экономического развития и ресурсных подсистем региона. Соотношение между управлением и контролем — это соотношение между целым и частью.

Контроль (мониторинг, аудит) является функцией управления социально-экономическим развитием региона, а механизм контроля – составной частью механизма государственного управления развитием региона.

Контрольная деятельность направлена на обеспечение возможности достижения целей развития при сложившемся состоянии и поведении ресурсных подсистем региона. Соотношение между управлением и контролем — это соотношение между целым и частью. Предметом управления является поведение объекта управления, направленное на получение запланированного результата. Предметом контроля является состояние объекта управления в соответствии с заданной целью [5-6].

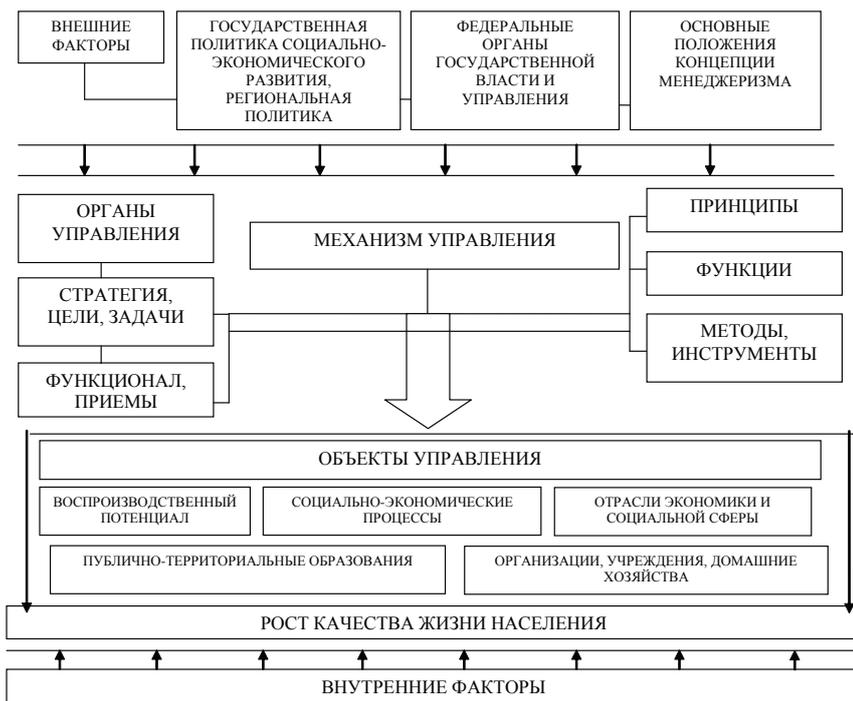


Рис. 1. Система управления экономикой региона
Источник: составлено автором

Таким образом, применительно к финансово-бюджетному контролю в управлении экономикой региона необходимо говорить о контроле как о систематической и конструктивной деятельности органов государственной власти и управления, базирующейся на специфических факторах властного воздействия на объект контроля и на общих принципах государственного управления, выраженной в непрерывном наблюдении (мониторинге), анализе и прогнозировании показателей социально-экономического реформирования и развития социально-экономических условий и обязательств государства на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях в рамках единого информационного пространства развития региона с целью обеспечения принятия корректных и оптимальных тактических и стратегических управленческих решений соответствующего уровня, а также оценки качества и эффективности принятых и реализованных управленческих решений.

Сущность региона и целостное представление о нем как объекте государственного управления и контроля и субъекте самоуправления представлено на рис. 2.

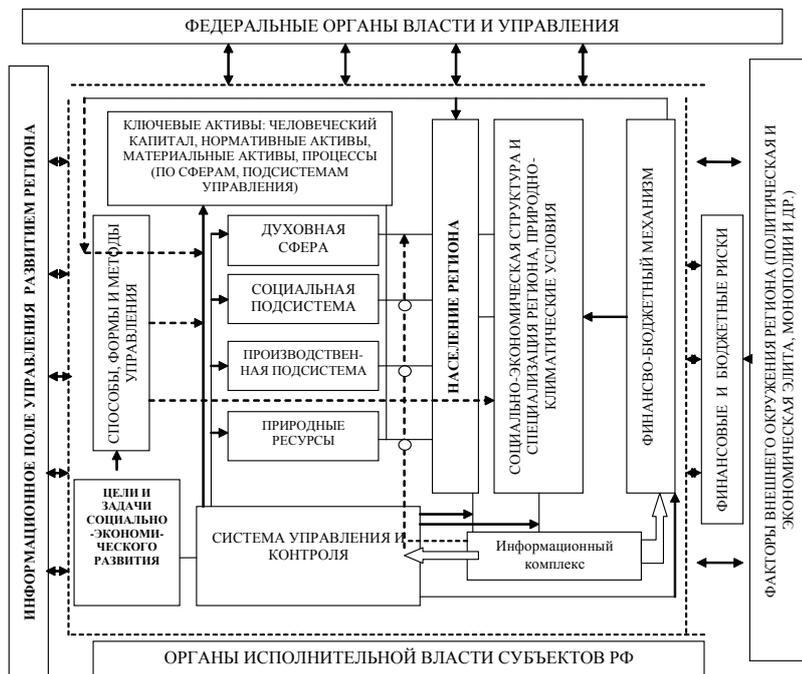


Рис.2. Модель региона как объекта государственного управления и субъекта самоуправления
Источник: составлено автором

Оценка эффективности расходов бюджета — важный и неотъемлемый инструмент современной бюджетной политики государства. Ее роль многократно возрастает при необходимости обеспечения прозрачности бюджетного процесса и подотчетности деятельности органов исполнительной власти перед обществом за реализацию государственной политики в той сфере ведения, за которую они ответственны.

Финансовый контроль (во взаимосвязи с учетом и экономическим анализом) является основой государственной системы формирования информации об управлении финансовыми потоками и финансово-хозяйственной деятельностью экономических субъектов региона, сигнализирующая о тех неблагоприятных тенденциях в региональном развитии, которые способны в значительной степени осложнить движение к намеченной стратегической цели.

Требование бюджетной сбалансированности и задает рамки, в пределах которых можно распределять и использовать бюджетные средства. При этом об эффективности бюджетного менеджмента на региональном уровне необходимо, прежде всего, судить по уровню бюджетной самообеспеченности (среднедушевые налоговые и неналоговые доходы); степени удовлетворения основных потребностей населения в соответствии с государственными минимальными социальными стандартами за счет собственных доходов консолидированного бюджета (рис. 3).

Поэтому воздействие финансово-бюджетного контроля на социально-экономическое развитие региона в первую очередь возможно через выявление зон возникновения неустойчивости и разбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, способствующих нарушению целевых результатов проводимой социально-экономической политики, равно как и ее конечных результатов, что, в свою очередь может привести к росту социальной напряженности в регионе.

Данное воздействие в качестве цели предполагает повышение конкурентоспособности экономики, рост качества жизни населения региона и состоит из выявления причин и условий бюджетной неустойчивости и разбалансированности; выявления взаимосвязи принимаемых управленческих решений и бюджетной неустойчивости; анализа предоставляемых бюджетных услуг; выявления нарушений законодательства и их устранения; разработки новых управленческих решений на основании анализа «лучшей» социально-экономической практики и последних достижений науки менеджмента и управления.



Рис. 3. Модель воздействия финансово-бюджетного контроля на социально-экономическое развитие регионов, достижение бюджетной устойчивости и сбалансированности

Источник: составлено автором

В современных условиях финансово-бюджетный контроль в рамках совершенствования управления социально-экономическим развитием регионов должен предусматривать:

- ✓ содействие формированию многоуровневой системы государственной поддержки социально-экономического развития регионов;
- ✓ обеспечение согласования и сопоставимости федеральных и региональных интересов;

- ✓ формирование современной управленческой культуры региональных властей;
- ✓ повышение уровня доверия населения региона к власти, проводимой в регионе социально-экономической политике и инструментам ее реализации.

Предложенная модель применима при решении стратегических задач управления бюджетными ресурсами в условиях современных приоритетов государственной политики. Обеспечивая ее устойчивость, финансовый контроль способствует улучшению и непрерывности обеспечения системы социальных конституционных гарантий государством. Привлечение финансовых ресурсов из федерального бюджета обуславливает необходимость продуктивного сотрудничества федеральных и региональных органов государственной власти, формирования целостной и действенной системы финансового контроля на основе принципа федерализма, создания и укрепления позиций контрольных органов в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях⁵ (рис. 4).

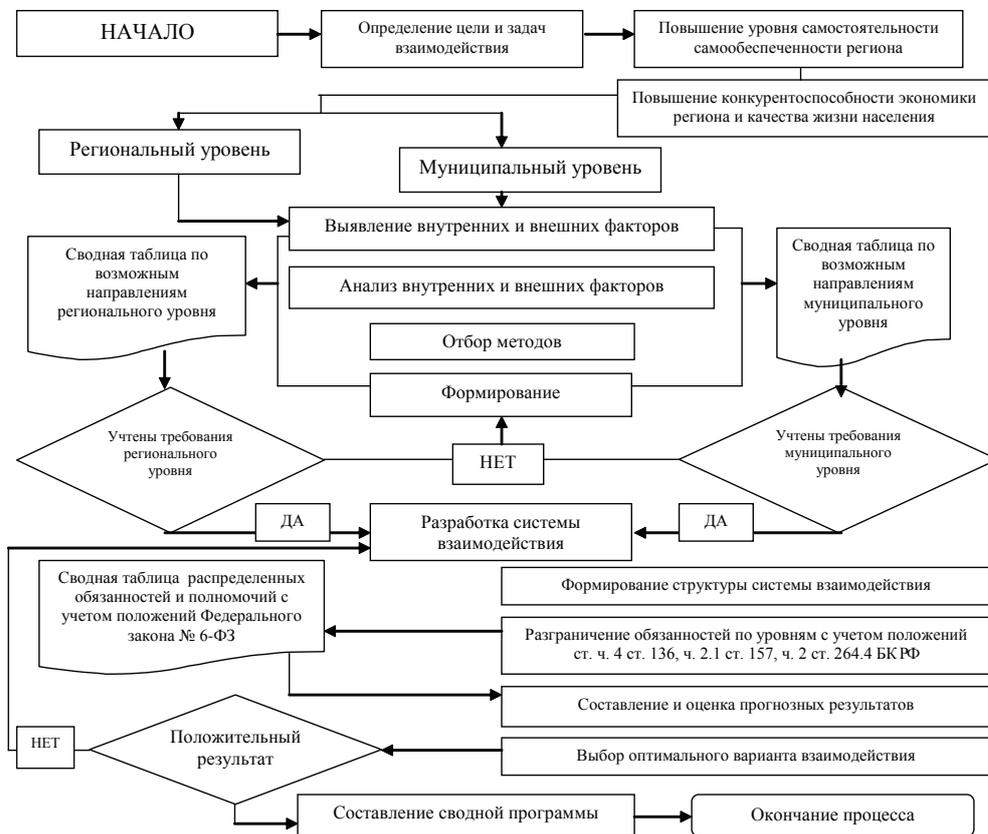


Рис. 4. Алгоритм взаимодействия контрольных органов субъекта Российской Федерации
 Источник: составлено автором

Финансово-бюджетный контроль в дотационном регионе должен быть построен с учетом принципа системности, рационального распределения функций контрольных органов: 1) усилия федеральных контрольных органов (Счетная палата Российской Федерации, Росфиннадзор) при условии согласования планов проверок должны быть направлены на проведение ежегодных проверок годового отчета об исполнении бюджетов в дотационных субъектах РФ (условия предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета предполагают проведение ежегодной внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета субъекта Российской Федерации Счетной палатой Российской Федерации или Федеральной службой финансово-бюджетного надзора (ст. 130 БК РФ); 3) контрольно-счетные органы субъектов РФ и муниципальных образований, органы финансового контроля в системе исполнительной власти региона, финансовые органы местных администраций должны обеспечить эффективный и действенный предварительный и текущий контроль в течение отчетного периода. При этом следует указать на особенности осуществления финансово-бюджетного контроля в дотационных⁶ регионах.

⁵ Правовые основания осуществления контроля местных бюджетов контрольно-счетным органом субъекта Российской Федерации предусмотрены нормами ст. ч. 4 ст. 136, ч. 2.1 ст. 157, ч. 2 ст. 264.4 БК РФ, ч. 6 ст. 19 и ч. 3 ст. 21 Федерального закона от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

⁶ После поступления дотаций из федерального бюджета на уровень региональных бюджетов довольно сложно проследить расходование федеральных средств в рамках бюджета субъекта Федерации, т.к. средства, не имеющие целевого назначения, согласно ст. 47 БК РФ, спускаясь с уровня федерального бюджета на уровень регионального, переходят в категорию собственных доходов бюджета субъектов РФ. Следовательно согласно действующим принципам бюджетной системы и принципам бюджетного федерализма субъекты РФ вправе самостоятельно осуществлять контроль за расходованием собственных средств. Таким образом, корректнее ставить вопрос о контроле за расходованием бюджетных средств в дотационных субъектах РФ.

Существующая высокая неравномерность использования получателями доведенных лимитов бюджетных обязательств, присутствие большой доли финансовой помощи в виде дотаций из федерального бюджета в доходной части регионального бюджета обуславливает целесообразность модернизации действующего механизма финансового контроля в направлении консолидации усилий всех администрирующих структур дотационного региона, обуславливает необходимость более строго контролировать исполнение бюджета⁷.

В настоящее время контроль за расходованием средств федерального бюджета в дотационных субъектах со стороны федеральных органов объективно может осуществлять только Счетная палата Российской Федерации, т.к. Росфиннадзор не имеет законодательно закрепленных полномочий на проверку исполнения бюджетов субъектов РФ в части использования собственных средств. Однако Счетная палата не успевает охватить комплексной проверкой все бюджеты субъектов РФ, в т.ч. и дотационные. Так, проверка Счетной палатой дотационных субъектов РФ осуществляется в среднем раз в 2-3 года⁸.

В целях модернизации финансово-бюджетного контроля в дотационных субъектах РФ целесообразно:

1) закрепить на уровне БК РФ определение понятия «дотационный бюджет», как бюджет, необеспеченный достаточными средствами для осуществления возложенных на него законодательством функций и получающий из федерального бюджета установленный объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, согласно действующему законодательству образующий Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ;

2) уточнить критерии отнесения регионов к группам регионов, для которых используются различные формы и инструменты ограничений, установленные ст. 130 БК РФ – вместо учета доли межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в объеме собственных доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ, как критерия, являющегося основанием для применения в отношении данных регионов дополнительных ограничений (в части уровня оплаты труда служащих и работников бюджетной сферы и т.п.) учитывать только дотации из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ;

3) четко определить сроки и частоту проведения контрольных мероприятий со стороны органов финансового контроля за исполнением дотационных бюджетов; возложить (в ст.130 БК РФ) на Счетную палату Российской Федерации обязанность проведения ежегодного контроля за исполнением бюджетов в дотационных субъектах РФ;

4) улучшить межведомственное взаимодействие органов финансового контроля на разных уровнях властной иерархии, в том числе посредством расширения практики применения заключения соглашений между Счетной палатой Российской Федерации и администрациями субъектов РФ, органами государственной власти РФ и контрольно-счетными органами субъектов РФ.

При проведении контроля в дотационных субъектах необходимо:

1) анализировать проблемы социально-экономического развития региона, выявлять причины зависимости региона от финансовой помощи центра, определять возможные сценарные условия развития системы государственных финансов региона на среднесрочную перспективу и предлагать шаги для снижения уровня дотационности бюджетов⁹;

2) производить оценку достоверности отчетности, подтверждающей использование средств субсидий и субвенций на соответствующие цели, с точки зрения соблюдения нормативных правовых актов, регулирующих организацию и ведение бухгалтерского (бюджетного) учета; формирование бюджетной отчетности и ее состав; оценку соблюдения норм бюджетного законодательства при планировании и использовании средств субвенций; проверку целевого использования средств субвенций и государственного имущества, переданных для реализации отдельных государственных полномочий.

В рамках осуществления государственного финансового контроля за исполнением бюджетов дотационных субъектов РФ контрольные органы должны выступать не только в качестве контролеров (аудиторов), но и экспертов по вопросам возможного направления оптимизации бюджетных расходов, улучшения качества управления бюджетными средствами, выявления возможных путей сокращения уровня дотационности бюджета. Общий подход созидательного финансово-бюджетного контроля заключается в следующем: эффективность и результативность достигаются тогда, когда контролируется весь процесс, а не его отдельные части.

Таким образом, совершенствование управления социально-экономическим развитием регионов включает контрольные процедуры, позволяющие учитывать и согласовывать интересы государства и региона по обеспечению сбалансированного регионального развития. Адекватный контроль экономических условий и динамики изменений в социально-экономическом развитии регионов позволяет выстраивать траектории и варианты сценариев их выхода, на основе укрепления системообразующих производственно-экономических, институциональных и инфраструктурных связей и взаимодействия хозяйствующих субъектов регионов, на траекторию устойчивого развития и формировать механизмы межрегионального выравнивания.

⁷ Кроме того, нужно четко определить сроки и частоту проведения контрольных мероприятий со стороны органов государственного финансового контроля за исполнением дотационных бюджетов. Так, в ст. 130 БК РФ среди условий предоставления межбюджетных трансфертов субъектам РФ ... в качестве одной из мер значится проведение ежегодной внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета субъекта РФ. Но при этом не сказано, какой именно орган государственного финансового контроля должен осуществлять такую проверку – Счетная палата РФ или Росфиннадзор. Необходимо на законодательном уровне четко указать контрольный орган, на который возлагается обязанность проведения ежегодного контроля за исполнением бюджетов в дотационных субъектах.

⁸ Так, по данным Счетной палаты в 2008 году проверки были проведены в Республике Саха (Якутия), Алтайском крае, Владимирской области, Еврейской автономной области, Республике Калмыкия, Калининградской области.

⁹ В частности, контрольно-счетные органы должны принять самое активное участие в создании в стране системы объективной оценки эффективности работы региональных властей и муниципалитетов при использовании государственных и муниципальных финансовых и материальных ресурсов. Указ Президента Российской Федерации № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» определяет основные направления проведения такой оценки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ахтариева Л.Г.* Функциональные инструменты развития системы регионального управления // *Инновации и инвестиции*. 2010. № 1.
2. *Бабичев И.* Нужно ли раздевать муниципалитеты до нитки? // *Российская Федерация сегодня*. 2010. № 3 (февр.). С. 32–33.
3. *Боровикова Е.В.* Основные направления и новации бюджетно-налоговой политики субъектов Российской Федерации и муниципальных образований // *Финансы и кредит*. 2007. № 33 (273). С. 63–66.
4. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011–2013 годах от 29 июня 2010 года // <http://kremlin.ru/news/8192>; Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах от 29 июня 2011 года // <http://kremlin.ru/news/8192> (дата обращения: 20.06.2011).
5. *Васильева М.В.* Государственный финансовый контроль в управлении регионом: Учеб. пособие. Рекомендовано УМО по образованию в области финансов, бухгалтерского учета и мировой экономики. Волгоград: Принт, 2005. С. 30–62.
6. *Васильева М.В.* Развитие системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: методология, методика, концепция: монография. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009. С. 89–182.
7. *Ионова А.Ф.* Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Проспект, 2009. 592 с.
8. *Коробов В.В.* Финансовая безопасность в системе государственного финансового контроля: Дис. ... канд. эконом. наук. Иваново, 2010. С. 21.
9. *Моор А.В.* Методика формирования региональных программ социально-экономического развития // *Известия высших учебных заведений. Тюмень: Нефтегазовый университет*, 2009. № 3. С. 28–32.
10. *Мохначев С.А.* Тенденции кластеризации в социально-экономическом развитии региона // *Регионология*. Саранск, 2009. № 3. С. 93–100.
11. *Скворцова Г.* Структурные и институциональные факторы экономического роста // *Мировая экономика и международные отношения*. М.: Наука, 2010. № 3. С. 73–82.
12. *Силуанов А.Г.* Повышение эффективности межбюджетных отношений и качества управления общественными финансами в 2006–2008 годах // *Финансы*. 2006. № 1. С. 3–9.
13. *Чернова О.А.* Методология и инструментарий формирования инновационно ориентированной стратегии сбалансированного регионального развития. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.
14. *Ross C., Campbell A.* Federalism and local politics in Russia. 2009 // <http://books.google.ru/books?id=SFE3DWgoI2YC&pg=PA232&dq>.

ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ И БАНКОВСКИХ СТРУКТУР КАК ОСНОВА ДОЛГОСРОЧНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРООРИЕНТИРОВАННЫХ РЕГИОНОВ

ВЕРЕВКИНА Г.В.,

соискатель,

Институт информатики и проблем регионального управления

Кабардино-Балкарского научного центра РАН,

e-mail: verevkina11@yandex.ru;

БАЙДУЕВ И.З.,

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М.Кокова,

e-mail: baidueviz@rambler.ru

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 longterm regional strategy agro regions.

Keywords: strategy, integration, agro-industrial production, finance and credit institutions; region.

Коды классификатора JEL: Q14.

Инвестиционный кризис последних лет в аграрном секторе привел к разрушению и свертыванию инфраструктуры села (социальной материально-технической ремонтной базы, снабжения, агротехнической службы и др.), усиливает негативные процессы в аграрном секторе и представляет реальную угрозу не только региона, 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 влияют 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 в 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 80-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 на рынок, путем открытия дочерних банков, на российском банковском рынке продемонстрировал 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 соотносить 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», «Фуе», «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 сосредоточивают 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. Основными сферами деятельности партнеров определены:

- ◆ 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 об-

служивание 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. 368 с.
2. Кумыкова Ж.С. Организационно-экономические основы и условия сближения интересов разнопрофильных структур региональной экономической системы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону, 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-на-Дону, ЮФУ. 2010. № 4. 42 с.
4. Суворов А.В. Банки и финансово-промышленные группы // Финансы. 1996. № 4. С. 15.
5. Чекмарева Е.Н. Роль банков в интеграции банковского и промышленного капитала // Финансы. 1997. № 6. С. 20.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В РАМКАХ ЕВРАЗЭС КАК ФАКТОРА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

ГРОШЕВ Д.А.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),

e-mail: denis_groshev@bk.ru

В статье рассмотрены дискуссионные проблемы институциональной трансформации внешнеторговой системы России.

Ключевые слова: зона свободной торговли; таможенный союз; экономическая интеграция; единый таможенный тариф; нетарифные меры; единая таможенная территория; внешнеторговая политика; эффект создания торговли; эффект отклонения торговли.

The paper considers the controversial issue of foreign institutional transformation of Russia.

Keywords: free trade zone; customs union; economic integration; a common customs tariff; nontariff measures; a common customs territory; the foreign trade policy; the effect of trade creation; the effect of trade deviation.

Коды классификатора JEL: F13, F53.

Россия практически с самого начала внешнеэкономических реформ принимала участие в интеграционных процессах, способствующих либерализации внешнеторговой деятельности. Работа в этом направлении началась ещё 15.04.1994 года с подписания странами-участницами СНГ Соглашения «О создании зоны свободной торговли». Однако соглашение предусматривает лишь отмену некоторых ограничений во взаимной торговле сторон, а именно исключение ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, ввозимых и произведённых на территории данных государств.

Осознание необходимости более глубокого развития интеграционных процессов на пространстве СНГ привело к основанию 10 октября 2000 года некоторыми его членами принципиально иного международного института – Евразийского экономического сообщества. Новое интеграционное образование призвано обеспечить формирование Таможенного союза и впоследствии Единого экономического пространства в пределах территорий участников.

Предпосылкой такого политического единодушия первоначально послужило заключение между Россией, Беларуссией, Казахстаном и Киргизией Договора от 26 февраля 1999 года «О Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве». Взяв за первооснову ключевые принципы договора, 6 октября 2007 года Казахстан, Россия и Белоруссия пришли к согласию о создании в рамках профиля ЕврАзЭС названных интеграционных формирований.

В результате, с 1 января 2010 года страны-участницы используют в своей в торгово-политической системе Единый таможенный тариф, основанный на Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза. С этих же пор в практику внешнеторгового регулирования союзных государств вводятся единые нетарифные правила, опирающиеся на Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения.

Необходимо заметить, что в истории международных экономических отношений имеются положительные примеры построения подобных объединений государств. Наиболее успешным образцом регионализации экономик выступает Европейский союз, возведение которого длилось десятилетиями, пока европейцы не достигли оптимальной сбалансированной интеграционной конструкции.

Если обратить внимание на хронологию европейского опыта создания таможенного союза, можно заметить, что этот процесс был отнюдь не быстротечным, заняв несколько десятилетий. Образование европейского аналога таможенного союза началось в 1957 году с подписания Римского Договора о создании Европейского экономического сообщества. С этих пор вплоть до 1968 года государства-члены договора были обязаны постепенно отменять во внутренней торговле таможенные пошлины и сборы, имеющие равнозначный эффект. Таким образом была сформирована зона свободной торговли.

В 1968 году началась практическая реализация непосредственно механизма таможенного союза ЕЭС, когда на территории всего сообщества был введён единый таможенный тариф и единая внешнеторговая политика по направлению к третьим странам. С этого же времени начался процесс постепенной отмены таможенного контроля на границе между государствами ЕЭС, который завершился в 1993 году, даже, несмотря на то, что в 1986 году европейцы образовали единый внутренний рынок. Таким образом, для создания таможенного союза объединённой Европе потребовалось более тридцати лет нелёгкого, тернистого пути интеграции.

Совершенно очевидно, что имеющийся сегодня Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана в том виде, в котором он в настоящее время функционирует, создавался в немыслимо короткие сроки. Это позволяет делать выводы об излишней поспешности установления такой модели интеграции, свидетельствует о том, что в условиях разбалансированности большинства экономик в период мирового финансово-экономического кризиса решение о форсированном становлении Таможенного союза ЕврАзЭС имеет скорее геополитическую окраску, чем реальное экономическое обоснование.

Конечно, с сугубо научной точки зрения, всестороннее использование европейского опыта в качестве шаблона для интеграции постсоветского экономического пространства недопустимо. Существуют поистине принципиальные исторические и экономические различия между ЕС и ЕврАзЭС, которые не позволяют дублировать макеты двух интеграционных объединений. Тем не менее, практику европейской интеграции также нельзя игнорировать, так как на сегодняшний день она является эталоном объединения народных хозяйств.

Таким образом, Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС, несмотря на поверхностное сходство с имеющимися опытными образцами, тем не менее, имеет свою специфику формирования. Особенности нынешнего евразийского союза непосредственно проявляются уже в изначальном понятийно-категориальном толковании дефиниции таможенного союза.

Институциональной первоосновой для сущностной детерминации понятия таможенного союза выступает определение, данное Генеральным соглашением по тарифам и торговле в 1947 году. Согласно статье XXIV под таможенным союзом понимается замена двух или нескольких таможенных территорий одной таможенной территорией таким образом, что:

- а) пошлины и другие ограничительные меры отменяются в отношении практически всей торговли между составляющими территориями союза,
- б) практически те же пошлины и другие меры применяются каждым членом союза по отношению к торговле с территориями, не включёнными в союз.

При этом исключения во взаимной торговле, как предписывает ГАТТ, составляют, в случае необходимости, количественные ограничения (статья XI), меры, предпринимаемые в целях обеспечения платёжного баланса (статья XII), валютное регулирование (статья XV), а также меры, вводимые исходя из национальных интересов (их исчерпывающий перечень даётся в статье XX).

Определение таможенного союза, приводимое в российском внешнеторговом законодательстве, в частности, в статье 2 Федерального закона № 164-ФЗ от 8 декабря 2003 года «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», максимально приближено к международной трактовке. Однако положение о том, что практически те же пошлины и другие меры регулирования торговли, которые отменяются во взаимной торговле интегрирующихся сторон, должны применяться каждым членом союза по отношению к третьим странам, в национальном законодательстве опущено.

Определение таможенного союза, данное Договором между Россией, Белоруссией и Казахстаном от 6 октября 2007 года «О создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза», наименее всего соответствует международной формулировке. Оно так же, как и в федеральном законе РФ № 164-ФЗ от 08.12.2003 года, не содержит положения о равенстве таможенных пошлин до и после организации таможенного союза.

Более того, вместо стандартных исключений внешнеторгового регулирования, применяемых интегрирующимися сторонами во взаимной торговле (статьи XI, XII, XV, XX ГАТТ, статьи 21, 32, 38, 39 164-ФЗ РФ от 08.12.2003 года), дефиниция Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС предполагает взаимную имплементацию специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Это своего рода правовой прецедент международной экономической интеграции, определяющий специфику евразийского таможенного союза. Однако это далеко не все институциональные дистинкции Таможенного союза ЕврАзЭС, обособляющие его от признанных в мировом сообществе алгоритмов экономической интеграции.

Как известно, таможенный союз – это вторая ступень интеграционного процесса, следующая за образованием зоны свободной торговли. Между Россией, Белоруссией и Казахстаном ранее уже существовала беспошлинная торговля в рамках Соглашения стран СНГ «О создании зоны свободной торговли» от 15.04.1994 года. Тарифные изъятия из режима функционирования зоны свободной торговли, предусмотренные данным договором (статья 3), на момент формирования таможенного союза были также отменены во взаимной торговле трёх стран.

Помимо пошлинных оговорок Соглашение содержит исключения (статья 13), общепринятые в мировой практике, согласно которым государства-участники зоны свободной торговли могут применять во взаимной торговле меры государственного регулирования, направленные на защиту государственных интересов, а также по соображениям безопасности. Однако многие страны-члены используют во взаимных внешнеторговых поставках нетарифные инструменты, выходящие за рамки применения статьи 13. Россия, Белоруссия и Казахстан прибегали к данной возможности вплоть до формирования единой таможенной территории.

Таким образом, Россия, Белоруссия и Казахстан приступили к исполнению второй стадии интеграционного процесса, не завершив первую. Применяя по отношению друг к другу довольно развёрнутый внешнеторговый инструментарий, представленный практически всеми видами нетарифных ограничений, страны ЕврАзЭС одновременно стали разрабатывать единую внешнеторговую политику в отношении третьих стран.

Между тем, как следует из опыта международной экономической интеграции, а также теоретико-методологических основ в данной сфере международных отношений, государства, волеизъявившие создание таможенного союза, сначала осуществляют координационную деятельность, направленную на полное устранение взаимных торговых барьеров. Только когда участники международной интеграции завершают всецелое формирование зоны свободной торговли полновесной отменой существующих между ними внешнеторговых ограничений, они приступают к учреждению таможенного союза.

В ситуации с ЕврАзЭС можно заключить, что члены таможенного союза фактически перескакивают уровни экономической интеграции. Они переступают ступень полноценной зоны свободной торговли, развитие которой должно достигнуть положенного уровня. Страны ЕврАзЭС в очередной раз демонстрируют специфику своей интеграции, неподвластной системным экономическим законам.

Однако незавершённость зоны свободной торговли не единственный интеграционный диссонанс евразийского сообщества. Примечательно и то, что страны-члены таможенного союза, выработав единую внешнеторговую стратегию и положив начало её практической реализации, тем не менее, отодвинули создание единой таможенной территории на более поздний срок.

Так, с 1 января 2010 года на территории трёх стран начали действовать Единый таможенный тариф и Единый перечень товаров, к которым применяются запреты и ограничения на ввоз или вывоз государствами-участниками Таможенного союза ЕврАзЭС в торговле с третьими странами. И только с 1 июля 2010 года таможенные территории государств были объединены, когда начал действовать Таможенный кодекс Таможенного союза, устанавливающий единый для сторон порядок перемещения товаров через единую таможенную границу.

В итоге, запустив механизмы единого внешнеторгового регулирования в отношении третьих стран, государства-участники таможенного союза продолжали взаимную торговлю с применением в отношении друг друга внешнеторговых ограничений, причём для товаров несоюзного происхождения – по тем же единым правилам к третьим странам. Таким образом, единство России, Белоруссии и Казахстана в течение полугодового периода представляло собой некий симбиоз незаконченной зоны свободной торговли и полуреализованного таможенного союза (зона свободной торговли с элементами таможенного союза).

Экономическая интеграция подразумевает различные сценарии результатов народнохозяйственных последствий. В зависимости от того, какое действие интеграционные процессы окажут на экономику участвующих в них государств, стагнирующее или санирующее, определяется выбор той или иной модели взаимодействия. В этом случае практика интегрирования экономик должна опираться на постулаты существующих теорий экономической интеграции, таких как теория таможенных союзов. Этот факт также необходимо учитывать странам ЕврАзЭС при ускорении взаимообусловленности национальных экономик.

Становление теории экономической интеграции в XX веке и, в частности, теории таможенных союзов обычно связывают с именем канадского учёного Джэкоба Вайнера. В своей теории таможенного союза Вайнер вводит понятия «создание торговли» и «отклонение торговли». Создание торговли – переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза. Отклонение торговли – переориентация местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшая в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

1. Чем ниже уровень общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, тем меньше вероятность преобладания эффекта отклонения торговли.

Следует заметить, что средневзвешенная ставка импортного таможенного тарифа в России и Белоруссии до запуска Таможенного союза составляла 10.5 и 10.6 % [5] соответственно. Это внушительный размер тарифного обложения по нормам ВТО. В результате введения Единого таможенного тарифа, эта величина стала не намного меньше – 9.5 % [6]. Казахстану, напротив, пришлось увеличить этот показатель с 5.9 %. Таким образом, вероятность преобладания эффекта отклонения торговли над эффектом её создания очень высока для стран Таможенного союза.

2. Чем больше стран интегрируются друг с другом и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

Обратим внимание, что состав ЕЭС в 1968 году, на момент создания таможенного союза, включал 6 государств. В 1986 году, ко времени реализации концепции общего рынка, таких государств было уже 12. Таможенный союз ЕврАзЭС состоит пока лишь из 3 участников. С учётом современного состояния политической конъюнктуры на пространстве СНГ вряд ли можно ожидать, что в 2012 году, к моменту запуска Единого экономического пространства, численность интеграционной структуры хотя бы удвоится.

Таблица 1

Удельный вес стран ЕврАзЭС в мировом экспорте и импорте (в процентах)

	Экспорт					Импорт				
	1995	2000	2002	2005	2006	1995	2000	2002	2005	2006
Россия	1.6	1.7	1.7	2.5	2.7	0.9	0.5	0.7	1.0	1.2
Беларусь	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
Казахстан	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
Киргизия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Таджикистан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Узбекистан	0.1	0.1

Источник: Составлено автором с использованием: Россия и страны мира 2008: Статистический сборник / А. Е. Суринов и др. М.: Росстат, 2010. 361 с.

По данным Секретариата ВТО в 1963 году (за пять лет до формирования таможенного союза) доля стран ЕЭС в мировом экспорте составляла 27.5 %, в импорте – 29 % [3]. В 1973 году (через пять лет после реализации таможенного союза), с учётом присоединения ещё трёх стран, эти показатели составили 38.6 % и 39.2 % соответственно. Страны Таможенного союза ЕврАзЭС в 2006 году, предшествующему году подписания договора «О Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве», имели экспортную долю мировой торговли в размере 3.2 %, импортную – 1.6 % (табл. 1). При этом у потенциальных «союзников» эти показатели в сумме не превышают по 0.1 % соответственно.

Таким образом, учитывая размеры внешней торговли и количество интегрирующихся стран Таможенного союза ЕврАзЭС, можно сделать вывод, что в данной модели вероятность преобладания эффекта создания торговли невысока.

3. Чем ближе уровень экономического развития стран и чем сильнее конкуренция между ними, тем больше вероятность преобладания эффекта создания торговли. В этом случае каждая из стран станет специализироваться на тех товарах, которые она может производить с меньшими издержками, и их экспортировать.

Здесь необходимо отметить, что из числа стран Таможенного союза ЕврАзЭС наиболее сходные экономики имеют Россия и Казахстан, так как их экспорт совпадает на 90 % товарных групп. На самом деле, близкие по уровню национальные экономики по большей части обобщает степень развития их экспортно-ориентированных отраслей. Если Казахстан при согласовании Единого таможенного тарифа был вынужден поднимать уровень таможенных пошлин по 5 тысячам товарных позиций из имеющихся 11 тысяч, то это свидетельствует о неразвитости или вовсе отсутствии тех отраслей, которые исконно защищались Россией (РФ повысила ставки всего лишь по 350 позициям).

И, наоборот, Белоруссия и Россия экспортируют всего лишь 60 % однородных товаров, однако при этом Белоруссия в процессе унификации таможенных тарифов трёх стран увеличила ставки только по 700 позициям. В этой связи вопрос о близости экономик интегрирующихся сторон решается отнюдь не в пользу таможенного союза, поэтому вероятность преобладания эффекта создания торговли в этом случае также низка.

4. Чем больше был объём торговли между интегрирующимися странами до создания интеграционного объединения, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

Наибольший объём внешней торговли России по итогам 2008 г. обеспечивает пятёрка крупнейших стран-партнёров – Германия, Нидерланды, Китай, Италия и Украина. Касательно стран-партнёров по таможенному союзу можно резюмировать, что в целом их роль в формировании товарооборота внешней торговли России положительна, хотя и не исключительна. Белоруссия также является важнейшим внешнеторговым партнёром России, занимая 6 рейтинг [1] в списке крупнейших контрагентов; Казахстан позиционирует в средней зоне (14 место).

Если исследовать внешнеторговый товарооборот Казахстана и Белоруссии, то показатели их взаимной торговли незначительны. По данным Секретариата ВТО основу импорта Белоруссии в 2006 году составили поставки из России (58.6 %), ЕС (22.3 %), Украины (5.5 %), Китая (2.5 %), США (1.3 %) [4]. Экспорт приходится на те же страны в размерах соответственно 34.7 %, 45.5 %, 6.3 %, 2.0 % и 2.3 %.

Внешняя торговля Казахстана также не подразумевает партнёрство с Белоруссией в качестве основного. По данным статистики ВТО импорт Казахстана в 2006 году представлен теми же государствами, что и в Белоруссии – Россия (38.3 %), ЕС (26.4 %), Китай (8.1 %), США (4.7 %), Украина (4.1 %) [4]. Географическая структура экспорта несколько иная: ЕС (43.2 %), Швейцария (17.6 %), Россия (9.8 %), Китай (9.4 %), Иран (5.4 %).

В целом же вероятность преобладания эффекта создания торговли в Таможенном союзе выше по данному пункту, чем по остальным, однако она не максимальна. С учётом того, что по другим пунктам превалирует вероятность отклонения торговли, системно-функциональный анализ Таможенного союза ЕврАзЭС, проводимый в рамках научно-методологической теории таможенного союза, демонстрирует негативное влияние интеграции в таком виде на экономику интегрирующихся сторон. В этой связи союз трёх государств представляется экономически нецелесообразным.

Наконец, помимо того, что становление Таможенного союза ЕврАзЭС имеет особенности развития, противоречащие мировому опыту, международным нормативным документам и научно-методологическим основам создания подобных интеграционных форм, евразийский ТС имеет ряд внутрисистемных противоречий:

1. В таможенно-тарифной сфере государствам ТС предоставлена возможность устанавливать собственные ставки ввозных таможенных пошлин (около 400 позиций) до 2015 года, что затрудняет администрирование таможенных платежей, связанное с уплатой разницы ставок, действующих на национальном и интеграционном уровнях, и обременяет страны ТС содержанием таможенных служб на внутренних границах союза для таможенного контроля единичных товаров.

2. В нетарифной сфере большинство экономических ограничений, содержащихся в Едином перечне, применяется для конкретных участников, которые до образования ТС применяли эти ограничения в рамках национального суверенитета. Эти меры ограничены рынками, территориями и законодательством государств-участников ТС. Единые нетарифные ограничения, охватывающие общий рынок товаров государств союза, отсутствуют. Это свидетельствует об искусственности внешнеторговых процессов в рамках союза. Такая ситуация демонстрирует незамысловатую кумуляцию национальных нетарифных инструментов, что ставит под сомнение единство внешнеторгового регулирования, как таковое.

3. Весь комплекс нетарифных, административных и иных неэкономических ограничений может быть также использован в одностороннем порядке странами ТС, чем, безусловно, нивелируется интеграционная концепция объединённого механизма регулирования внешней торговли ввиду параллельного существования наднациональных и суверенных систем ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколин В.Л. Российский статистический ежегодник 2009: Статистический сборник. М.: Росстат, 2009. 795 с.
2. Суринов А.Е. Россия и страны мира 2008: Статистический сборник. М.: Росстат, 2010. 361 с.
3. International Trade Statistics 2009. Geneva: WTO Secretariat, 2009. 243 p.
4. Trade Profiles 2007. Geneva: WTO Secretariat, 2007. 192 p.
5. World Tariff Profiles 2010. Geneva: WTO Secretariat, 2010. 189 p.
6. World Tariff Profiles 2011. Geneva: WTO Secretariat, 2011. 189 p.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

РЕВУНОВ Р.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Новочеркасская государственная мелиоративная академия,
e-mail: rrevunov@mail.ru

В статье анализируется международный опыт регулирования природоохранной деятельности, формирования системы унифицированной экологической отчетности, экоаудита.

Ключевые слова: экологический аудит; экологические стандарты; экологическая отчетность; международное регулирование.

In article the international experience of regulation of nature protection activity, formation of system of the unified ecological reporting, ecoaudit is analyzed.

Keywords: ecological audit; ecological standards; the ecological reporting; the international regulation.

Коды классификатора JEL: Q17.

В условиях развития международных экономических связей, усиления позиций транснациональных корпораций в мировой экономике, особую значимость приобретают научные исследования, посвященные проблеме формирования эффективных международных институтов контроля за природопользованием в интересах общества. В данном контексте, представляет интерес изучение накопленного опыта сотрудничества государств в сфере природоохранной деятельности.

Первые экологические отчеты появились в конце 80-х гг., в настоящее время их число растет. В 1993 г. ЕС принял Программу экологического менеджмента и аудита (ПЭМА), предполагающую добровольное введение компаниями системы экоменеджмента и публикацию отчетов об экологическом состоянии. После проверки независимым экспертом компания получает регистрацию в ПЭМА, что благотворно влияет на ее репутацию.

В настоящее время экологическая отчетность компаний остается делом преимущественно добровольным, хотя в некоторых странах, например в Дании, это требование по отношению к крупным компаниям закреплено законодательно, а в Великобритании — будет введено в ближайшем будущем.

В разных странах выработались различные подходы к составлению экологической отчетности. В Западной Европе указываются сбросы и выбросы, соотношения продукции и сырья. В Канаде и США в центре исследований — токсичные выбросы. При составлении экологического отчета каждая компания руководствуется своими задачами и целями, но уже можно выделить несколько общих параметров, которые в той или иной степени желательно отражать в отчетности любой компании: основные воздействия на окружающую среду, выбросы и сбросы, экологическую деятельность компаний, экологическую эффективность [1].

Дополнительный экологический аудит предприятия, несомненно, частично облегчит работу аудиторов и создаст все условия для правильных выводов. Эта процедура была введена в 70-е гг. с целью оценки систем управления и контроля за состоянием окружающей среды, охраны жизни и здоровья людей (health, safety and environment audit) что было вызвано общим привлечением внимания развитых стран к проблемам охраны окружающей среды.

В настоящее время создание единого экономического, а следовательно, и экологического пространства влечет за собой необходимость единых оценочных стандартов в области воздействия на окружающую среду. Такими стандартами стали ISO-1400 принятые ЕС в 1995 г. и регламентирующие процедуру экологического менеджмента и экологического аудирования. В настоящее время экоаудит получает все более широкое распространение особенно в экономически развитых странах. Коммерческие банки используют его с целью снижения риска банкротства должников результате их негативного воздействия на окружающую среду. Крупные компании Великобритании, Германии, Канады, США проводят у себя экоаудит и публикуют экологическую отчетность своей деятельности. Несмотря на то, что экологический аудит какого-либо объекта стоит немалых средств, эта программа в конечном итоге себя оправдывает. Рассчитывать на быстрый возврат вложенных средств в данном случае не приходится, но в будущем удастся

избежать больших издержек, связанных, например, с затратами на ликвидацию последствий аварий, выплату штрафов предотвращение падения спроса на продукцию из-за негативного отношения потребителей и т. д. [4].

Европейский банк реконструкции и развития разработал методику по проведению экологического аудита, которой руководствуются многие страны, по его заказу в 1995 г. была создана Программа подготовки консультантов по экологическому аудированию для финансовых посредников [3]. Также ЕБРР разработал Протокол аудита оценки состояния окружающей среды на производстве, без которого предприятие не может считаться удовлетворяющим требованиям банка. Протокол — аналог аудиторского отчета, которым должна завершаться процедура экоаудита компании. Согласно указанного документа, в заключительный отчет по предприятию необходимо включать, наряду с общей информацией о сбросах, выбросах и захоронениях отходов, историю развития предприятия, вопросы, касающиеся использования энергии и ее экономии, данные по электрическому и гидравлическому оборудованию с использованием масла, асбесту, мелкодисперсным порошкам и волокнистым материалам, технике безопасности и охране здоровья людей, шуму, вибрациям, магнитным полям, планам действий в условиях аварии, пожарной безопасности и охраны. При этом каждый из названных пунктов прорабатывается детально, учитывается максимально возможное количество факторов.

Для предприятий специализированных отраслей, таких как добыча нефти, обрабатывающая и химическая промышленность, ЕБРР требует отдельных протоколов, соответствующих данной отрасли. Процедуру экологического аудита кратко можно разделить на несколько этапов: четкое определение целей экоаудита; подбор команды аудиторов; сбор необходимой информации; анализ полученных данных; выдача рекомендаций и составление заключительного отчета.

Как известно, в 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась Конференция ООН по окружающей среде и развитию, одним из результатов которой является документ под названием «Программа действий. Повестка дня на XXI век». Также были приняты Конвенция о биологическом разнообразии, Рамочная конвенция ООН об изменении климата и Заявление о принципах в отношении лесов. В 1994 г. была принята Конвенция ООН по борьбе с опустыниванием [2].

В связи с нарастанием партнерского взаимодействия между странами, в последние годы усилилось внимание к экологическим проблемам в том числе в рамках Всемирной торговой организации (ВТО). В ходе Уругвайского раунда (1986-1994 гг.) министры торговли стран-членов решили приступить к работе над вопросами торговли и экологии. Они создали в ВТО комитет по торговле и окружающей среде, что повысило статус проблемы устойчивого развития для данной организации [4].

Существует около 200 международных соглашений, посвященных проблемам охраны окружающей среды. Около 20 из них содержат положения, которые могут иметь влияние на торговлю — например, они могут предполагать запрет на торговлю некоторыми товарами или при определенных обстоятельствах ограничивать торговлю. Базовые принципы ВТО (недискриминация и прозрачность) не должны входить в конфликт с мерами, принимающимися по экологическим соображениям [4]. Статьи, касающиеся соглашений по товарам, услугам и интеллектуальной собственности, позволяют правительствам иметь приоритет в рамках их собственной экологической политики.

Более предпочтительно использование международных соглашений по проблемам торговли по сравнению с ситуацией, если одна из стран, исходя из собственных законодательных положений, будет пытаться изменять экологическую политику в других странах.

Мероприятия по охране окружающей среды, имеющие воздействие на торговлю, могут играть существенную роль в некоторых экономических соглашениях, особенно если торговля обуславливает возникновение экологических проблем. Но торговля в таких случаях не обязательно должна быть ограничена и не факт, что ограничения, налагаемые на торговлю, окажутся наиболее эффективными. Здесь могут быть найдены альтернативные решения (например, помощь для стран по приобретению экологически приемлемых технологий или специальная финансовая поддержка).

В 1985 г. была провозглашена Венская конвенция сохранения озонового слоя, а в 1997 г. был подписан Монреальский протокол. Россия присоединилась к Венской конвенции в 1986 г. и в 1988 г. к Монреальскому протоколу [4]. Причиной подписания указанных международных соглашений послужила обеспокоенность мирового сообщества проблемой ухудшения состояния озонового слоя Земли. Озоновый слой защищает поверхность Земли от вредного ультрафиолетового излучения, избыток которого приводит к таким вредным последствиям, как, например, рост числа заболеваний раком кожи.

Согласно соглашению все страны-участницы Монреальского протокола разделены на три категории. В две первые категории попадают страны, подписавшие соглашение, но различающиеся по уровню производства озоноразрушающих веществ (ОРВ) на душу населения.

Первая группа стран — это страны, производящие не более 0,3 кг ОРВ на одного человека, то есть развивающиеся страны. Вторая группа включает страны, уровень производства ОРВ в которых превышает 0,3 кг на одного человека, то есть развитые страны. Третью группу составляют страны, не подписавшие Монреальский протокол [1]. Подобное деление имеет принципиальное значение, поскольку соглашение запрещает какие-либо торговые операции с ОРВ между подписавшими и не подписавшими Протокол странами.

Киотский протокол отражает общий процесс глобализации экономики, который достиг своего апогея в 90-е гг. Размах действия транснациональных компаний, желание стран ОЭСР создать возможность для своих компаний реализовывать сокращение выбросов на международной арене, растущее согласие развивающихся стран с необходимостью привлечения зарубежных компаний во многом обусловили появление подобного документа. По своей сути,

Киотский протокол отражает решимость распространить экономическую глобализацию на экологические процессы [1]. В частности, Киотский протокол предусматривает создание рынка торговли квотами на выбросы, для того чтобы справиться с глобальными экологическими последствиями глобального экономического роста.

Глобальные экологические проблемы, связанные с энергопотреблением, а значит с вопросом ограничения эмиссии CO₂, который является основным в Киотском протоколе, затрагивают как высокоразвитые страны, в значительной степени ответственные за расточительное потребление энергоресурсов, так и развивающиеся.

С точки зрения европейца или японца, экономика США является крайне расточительной в плане использования энергии. В Северной Америке на душу населения приходится вдвое больше эмиссии CO₂, а также значительно больше эмиссии на единицу ВВП, чем в Европе или Японии. Но с позиции США потребление энергии в Восточной Европе или в развивающихся странах нерационально. По некоторым данным [7], если потребление угля не будет снижено, большинство стран на востоке Азии столкнется с высоким уровнем закисления почв, что вызовет существенные негативные последствия для сельского хозяйства и жизнедеятельности людей в целом. Тогда Китай и другие страны восточной Азии окажутся перед настоятельной необходимостью найти эффективные способы ограничить потребление угля, для того чтобы обеспечить себе устойчивое развитие. Приведенные примеры показывают необходимость глобального широкомасштабного подхода к решению важных энергетических проблем. Обмен опытом, взаимодействие между странами и сопоставление затрат природных ресурсов в разных странах представляются в этой связи совершенно необходимыми.

Основные антропогенные источники увеличения CO₂ в атмосфере — это сжигание ископаемого топлива и изменения в землепользовании, приводящие к уничтожению лесов.

Киотский протокол определяет для каждой промышленно развитой страны допустимый объем выбросов парникового газа для «периода действия обязательств с 2008 по 2012 г.». В Киотском протоколе отмечается, что стороны, по отдельности или совместно, обеспечивают, чтобы их совокупные антропогенные выбросы парниковых газов, в эквиваленте диоксида углерода не превышали установленных для них параметров, рассчитанных во исполнение их определенных количественных обязательств по ограничению и сокращению выбросов. Целью является сокращение общих выбросов парниковых газов по меньшей мере на 5 % по сравнению с уровнями 1990 г. в первый период действия обязательств с 2008 по 2012 г. Если в первый период какой-то стране удастся произвести большие сокращения, чем было предусмотрено, «излишек» может быть перенесен на период после 2012 г. Газы рассматриваются в их совокупности (так называемой «корзиной») [6].

Заметим, что 15 стран ЕС взяли на себя обязательство по сокращению выбросов в целом на 8% (по сравнению с 1990 г.). Так как согласно положениям протокола страны могут действовать совместно, взятые обязательства были определенным образом перераспределены между странами ЕС.

Киотский протокол, как уже отмечалось, отличается значительной степенью гибкости в решении проблемы снижения выбросов парниковых газов. При этом делается упор на эффективность решения данной проблемы. Отношение государств к вопросу ратификации Киотского протокола варьируется в зависимости от выгод, получаемых страной за счет присоединения, в том числе и по политическим причинам, и может изменяться во времени.

Страны, входящие в ЕС (Бельгия, Дания, Германия, Греция, Испания, Франция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Австрия, Португалия, Финляндия, Швеция и Великобритания) добились больших результатов в деле экономии энергии и лидируют в области высоких технологий. Это обстоятельство делает действия по защите окружающей среды выгодными для ЕС в целом. Предполагается, что несколько менее развитых в экономическом плане стран-членов ЕС увеличат объемы своей эмиссии, а другие страны должны будут сократить свои выбросы на величину выше средней. ЕС ратифицировал Киотский протокол 31 мая 2002 г.

США являются одним из первых государств, ратифицировавших Конвенцию по климату, однако с Киотским протоколом ситуация оказалась иной. США отказались участвовать в первом периоде обязательств Киотского протокола (2008–2012 гг.). Второй страной, отказавшейся от Киотского протокола, является Австралия.

В Японии в 1995 г. превышение выбросов над уровнем 1990 г. составило 8%. Прогнозируемый рост выбросов в 2010 г. составляет 16%. Причем увеличение эмиссии парниковых газов наблюдается практически во всех секторах производства и потребления энергии. Выполнение Японией обязательств только за счет мер, предпринимаемых на национальном уровне, представляется маловероятным. Япония ратифицировала Киотский протокол 4 июня 2002 г.

Среди развивающихся стран можно выделить несколько групп, имеющих собственные интересы относительно проблемы глобального потепления. В частности, следует указать альянс малых островных государств, включающий 42 государства, некоторые из которых находятся в своей высшей точке лишь в двух метрах над уровнем моря [6]. Рост уровня Мирового океана за счет парникового эффекта может поставить на карту само существование некоторых из них. Страны-члены ОПЕК, исходя из собственной заинтересованности в возможностях сбыта нефти, обращают внимание на недостаточную изученность проблемы парникового эффекта. Остальные страны образуют широкий альянс. Среди них занимают самостоятельную позицию и определенно выделяются Китай, Индия, а также Бразилия. Для многих стран часто самое главное — это их собственное экономическое развитие, а их любые обязательства по снижению выбросов должны получать поддержку Севера в виде финансовых ресурсов и новых технологий. К настоящему времени Китай, Индия и другие развивающиеся страны не приняли на себя количественных обязательств по сокращению выбросов. К сожалению, за короткий промежуток времени развивающиеся страны могут увеличить выбросы парниковых газов до такой степени, что объемы их эмиссий превзойдут все усилия со стороны стран ОЭСР.

В странах с переходной экономикой, в том числе и России, эмиссии парниковых газов значительно упали в 1990 гг. в связи с общеэкономическим кризисом. С одной стороны, эти страны могут получить выигрыш за счет

продажи «ненужных» квот на выбросы, а с другой — рост экономики в них означает и рост эмиссии одновременно. Способствовать решению обозначенного противоречия могла бы сбалансированная государственная эколого-экономическая политика, отражающая интересы национальных производителей, но в тоже время, с помощью выработанных международным сообществом инструментов, ориентирующая экономику страны на снижение техногенного давления на природную среду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грабб М., Вролик К., Брэк Д. Киотский протокол: анализ и интерпретация / Пер. с англ. М.: Наука, 2001. 406 с.
2. Никаноров А.М., Хоружая Т.А. Глобальная экология. М.: ПРИОР, 2008. 322 с.
3. Окружающая среда: энциклопедический словарь-справочник / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1993. 189 с.
4. Основные соглашения ВТО // Россия на пути в ВТО. Информационный бюллетень. 2002. № 4. С. 15–32
5. Рамочная конвенция об изменении климата // Россия в окружающем мире. Аналитический ежегодник. М.: ЭПИцентр, 2009. 255 с.
6. Россия в окружающем мире: 2008. Аналитический ежегодник / Под общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна, С.А. Степанова. М.: Изд-во МНЭПУ, 2008. 302 с.
7. Экономические проблемы природопользования на рубеже XXI века / Под ред. К.В. Папенова. М.: ТЕИС, 2003. 762 с.

РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРАВО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

МАГОМАДОВ Э.М.,

профессор,
Чеченский государственный университет, г. Грозный,
e-mail: chgu@yandex.ru;

РЕШИЕВ С.С.,

кандидат экономических наук, доцент,
Чеченский государственный университет,
Администрация Главы и Правительства Чеченской Республики, г. Грозный,
e-mail: budgetdepchech@mail.ru

В статье авторы исследуют особенности регионального права Российской Федерации, выявляют его место в правовой системе страны, определяют систему регулируемых им общественных отношений. В статье предлагается дополнить федеральную законодательную базу государственного регулирования территориального развития России конкретным содержанием с учетом опыта стран с развитой системой федеративных отношений. Проанализировав основные нормативно-правовые акты регионального развития, принятые на федеральном уровне после создания федеральных округов, авторы статьи приходят к выводу о необходимости их содержательной доработки, а затем в полном объеме выполнения содержащихся в них норм как федеральным центром, так и регионами.

Ключевые слова: региональное право; регион; субъект Российской Федерации; предмет регионального права; регионально-правовые нормы; источники регионального права; федеральная поддержка; федеральная целевая программа; стратегия.

In the article the authors investigate features of the regional law of the Russia Federation, reveal its place in legal system of the country, define system of public relations regulated by this law. The article suggests to add federal legislative base of state regulation of territorial development of Russia with the concrete maintenance taking into account experience of the countries with the developed federal systems. Having analysed the basic regulatory legal acts of regional development accepted at federal level after creation of federal districts, authors of article come to a conclusion about necessity of their substantial completion, and then in full performance of norms containing in them both the federal center, and regions.

Keywords: the regional law; region; the subject of the Russia Federation; subject of the regional law; regional rules of law; sources of the regional law; federal support; the federal target program; strategy.

Коды классификатора JEL: K23, K29, O18.

Для характеристики регионального права прежде всего необходимо рассмотреть ключевое понятие «регион» и его соотношение с термином «субъект Российской Федерации».

Официальное определение данного понятия содержат Основные положения региональной политики в Российской Федерации. Из них следует, что регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов Федерации.

Согласно Общероссийскому классификатору экономических регионов (ОКЭР) объектами классификации являются различные виды экономических регионов [3]. При этом под экономическим регионом понимается совокупность объектов административно-территориального деления страны, обладающих рядом общих природно-экономических признаков.

Исходя из общности условий хозяйствования, выделяются экономические районы, экономические зоны и макрозоны.

Следует отметить, что в российском законодательстве термин «регион» применяется:

1) для обозначения не всегда одинаковых по своим масштабам территорий, иногда к нему относят и муниципальные образования;

2) в нормативных актах для обозначения отдельных частей российского пространства наряду с иными терминами — «бассейны», «зоны», «округа», «районы» и т. п.

В отечественной юридической литературе термин «регион» используется при характеристике краев и областей, городов федерального значения [2]. В современной экономической литературе понятие «регион» употребляется в трех значениях:

- 1) как административно-территориальная единица унитарного государства или федерации;
- 2) как экономико-географический район, включающий совокупность таких административно-территориальных единиц (Сибирь, Юг России, Дальний Восток и др.);
- 3) как группа соседствующих государств в мировой экономике [7].

Что касается термина «субъект Российской Федерации», то он появился сравнительно недавно в российском законодательстве, а ранее в нормативных актах РСФСР им признавались лишь автономные республики. Впервые этот термин был использован в законодательстве и затем внесен в один из дополнительных протоколов к Федеративному договору [9]. В настоящее время Конституция РФ и другие законодательные акты используют его как собирательный, охватывающий республики, края, области, автономные округа, автономную область и города федерального значения.

Для федеративных государств правовое закрепление своей территории имеет не только международно-правовое, но и внутреннее, государственно-правовое значение. От этого зависят границы федерального суверенитета, т.е. поле действия федерального законодательства, федеральной исполнительной и судебной властей [1].

Для выявления содержания регионального права, его места в правовой системе России очень важно определить предмет данного комплексного нормативно-правового образования, т.е. систему регулируемых им общественных отношений. Определение предмета позволяет: отграничить региональное право от других межотраслевых подсистем (федеральной, муниципальной); установить связи с конкретными отраслевыми звеньями и институтами.

Своеобразие предмета регионального права заключается прежде всего в сфере общественных связей, закрепляемых регионально-правовыми нормами. К их отличительным признакам, составляющим предмет регионального права, относятся:

- Ограниченный пространственный характер. Региональные отношения есть общественные связи, возникающие главным образом в границах территорий субъектов Федерации.
- Комплексный характер, охватывающий самые различные сферы общественной жизни (политической, экономической, экологической и т. д.).
- Положение, при котором одним из участников, как правило, выступает субъект Федерации (государственные органы).

Регулируемые регионально-правовыми нормами общественные отношения можно выделить в группы по разным основаниям:

- 1) источнику права;
- 2) содержанию отношений;
- 3) кругу участников и др.

В зависимости от субъектного состава можно выделить региональные отношения, возникающие с участием:

- 1) субъектов федеративных отношений (Российской Федерации и ее субъектов, муниципальных образований);
- 2) иных субъектов права.

Регионально-правовые нормы можно классифицировать по разным признакам: по характеру содержащихся в них предписаний, которые и подразделяются соответственно на управомочивающие, обязывающие и запрещающие.

По объектам регламентации возможно группировать регионально-правовые нормы по сферам общественных отношений (экономическая, экологическая и т. п.).

По степени определенности включаемых норм можно выделить императивные и диспозитивные, а по территории действия — федеральные, межрегиональные и региональные.

По характеру актов, содержащих регионально-правовые нормы, т.е. источнику, их можно подразделять на федеральные, федерально-региональные, акты субъектов Федерации¹.

Источниками регионального права являются различные правовые акты, содержащие его нормы. Система законодательства РФ представляет собой совокупность иерархически взаимосвязанных нормативно-правовых актов, принимаемых компетентными правотворческими органами на основе Конституции РФ, конституций республик и уставов других субъектов Федерации и в соответствии с ними [8]. Из действующих в Российской Федерации правовых актов необходимо, в первую очередь, выделить три основные группы источников регионального права.

Первую группу составляют акты, принимаемые на федеральном уровне, — от Конституции РФ и до нормативных документов федеральных органов исполнительной власти.

Вторую группу источников регионального права составляют договоры и соглашения о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти субъектов Федерации и федеральными органами. В настоящее время 40 субъектов Федерации заключили такие договоры, и подписано около 200 различных соглашений между федеральными и региональными органами исполнительной власти. Эти договорные документы в той или иной степени охватывают практически все основные сферы общественной жизни (политическую, экономическую, экологическую и социальную).

Договоры о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и ее субъектов обычно:

¹ В широком смысле федеральные, федерально-региональные акты и акты субъектов Федерации составляют региональное законодательство, которое в узком смысле охватывает законодательство субъектов Федерации.

- конкретизируют предметы совместного ведения;
- фиксируют обязательства сторон;
- устанавливают порядок передачи федеральными и региональными органами исполнительной власти осуществления части своих полномочий и другие вопросы.

Важные ориентиры в области сочетания федеральных и региональных интересов в сфере экономики определены «Основными положениями региональной политики в Российской Федерации» и «Концепцией государственной национальной политики Российской Федерации», утвержденными указами президента РФ в 1996 г. [6] Значительный потенциал гармонизации федеральных и региональных интересов содержит программно-целевое управление, получившее закрепление в российском законодательстве.

Однако задачи «Основных положений региональной политики в РФ», крайне важные с точки зрения правового демократического государства, остаются в современных условиях России невыполненными декларациями в силу приверженности власти на всех уровнях курсу последних лет на вертикальную интеграцию.

Практика показывает также, что методы и формы реализации региональной экономической политики, изложенные в «Основных положениях региональной политики в РФ», или не применяются вовсе, или применяются не в полном объеме и неэффективно.

По нашему мнению, до сих пор не предпринимаются действенные и последовательные меры для решения стратегических задач, обозначенных в «Основных положениях региональной политики в РФ», имеющих важное значение для всей страны в целом. Это связано с отсутствием должного понимания их значимости со стороны федерального центра либо действием субъективного фактора - сопротивлением государственной политике со стороны выразителей определенных интересов.

Общие правила, установленные федеральными законами, могут конкретизироваться применительно к экономическим, национальным и иным особенностям регионов посредством различных соглашений и договоров между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Федеральный закон от 20 июля 1995 г. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», в частности, подчеркивает, что в программах социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу должна быть отражена региональная экономическая политика (ст. 4). Прогнозы социально-экономического развития разрабатываются в целом по Российской Федерации, по народнохозяйственным комплексам и отраслям экономики, по регионам (ст. 2).

В Указе Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации» в число основных принципов стратегического планирования включено разграничение полномочий органов государственной власти Российской Федерации и координация их деятельности в целях обеспечения национальной безопасности. В документе подчеркивается, что Правительство Российской Федерации осуществляет стратегическое планирование путем рассмотрения вопросов устойчивого развития Российской Федерации на заседаниях Правительства Российской Федерации (Президиума Правительства Российской Федерации), а также через работу государственных, правительственных и межведомственных комиссий, создаваемых для координации разработки и реализации внешней и внутренней политики Российской Федерации, включая развитие регионов.

Принцип федеральной поддержки социально-экономического развития регионов

Федеральная поддержка социально-экономического развития регионов осуществляется путем проведения комплекса различных мероприятий, получивших закрепление в законодательстве Российской Федерации, и, в первую очередь, бюджетном и налоговом.

Весь комплекс мер по федеральной поддержке можно классифицировать по разным основаниям — адресату, источникам финансирования и т. д. Можно выделить две основные формы федеральной поддержки — финансово-экономическую (ресурсную) и организационно-правовую. Первая связана с оказанием определенной ресурсной поддержки, а вторая охватывает организационно-правовые мероприятия (принятие целевых программ, создание специальных экономических и управленческих структур и т. п.).

В современной России практика пошла по пути создания законодательных норм в сфере региональных отношений по отдельным направлениям деятельности: владения и распоряжения природными ресурсами, финансово-бюджетных отношений и т. п. [10]

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что федеральная законодательная база государственного регулирования территориального развития должна содержать пять блоков, определяющих:

- основы государственного регулирования территориального развития;
- основные положения разработки и реализации стратегии территориального развития;
- основные положения разработки и реализации региональной политики России;
- основные положения механизма регулирования территориального развития;
- систему научного обоснования развития регионов.

В рамках решения проблемы законодательного обеспечения региональной политики в Российской Федерации целесообразно рассмотреть следующие вопросы:

1. Общие принципы региональной политики (включая вопросы определения содержания и согласования целей и задач, перечня и сфер применения методов регулирования, источников финансирования и методов контроля за использованием средств федерального и региональных бюджетов).
2. Типологизацию регионов для целей государственного регулирования.

3. Принципы и методы государственной поддержки районов различных типов: слаборазвитых, депрессивных, приграничных, особых зон.

4. Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ регионального развития.

Основные задачи работы по формированию законодательной базы системы управления могут заключаться в:

1) завершении работы по распределению прав и полномочий между федеральными и региональными органами в вопросах собственности на природные ресурсы и имущество, финансово-бюджетных и других отношений в экономической сфере;

2) распределении функций между органами исполнительной власти РФ в сфере региональных отношений;

3) определении круга вопросов, по которым должно осуществляться постоянное взаимодействие федеральных и региональных органов власти, и предложений по формированию соответствующих структур управления в рамках федеральных министерств и ведомств или на условиях двойного подчинения.

4) определении типовых структур управления для субъектов Федерации.

После выхода Указа Президента РФ от 13 мая 2000г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» и принятия Постановления Правительства РФ от 12 августа 2000г. № 592 «О взаимодействии Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти с полномочными представителями Президента Российской Федерации в федеральных округах и схеме размещения территориальных органов федеральных органов исполнительной власти» приняты различные нормативно-правовые акты на уровне федеральных органов власти, призванные исполнять требования этих документов.

Главным документом в этом ряду для Юга России является Постановление Правительства РФ от 8 августа 2001г. № 581 «О федеральной целевой программе «Юг России» (с изменениями от 14 февраля 2002г., 29 мая, 4 декабря 2003г., 10 декабря 2004г., 3 мая, 21 августа 2006г., 10 октября 2007г.). Целью федеральной целевой программы «Юг России» является создание социально-экономических условий для устойчивого развития Юга России, снижения социальной напряженности, сокращения безработицы и роста доходов населения на основе использования его уникального геостратегического положения и природно-климатических особенностей. Основными задачами этой программы являются:

- ◆ развитие сырьевой базы нефтегазодобычи и расширение магистральных трубопроводных сетей;
- ◆ сохранение и воспроизводство морских биоресурсов Азово-Черноморского и Каспийского бассейнов;
- ◆ развитие действующих и создание условий для строительства новых туристско-рекреационных и санаторно-курортных комплексов;
- ◆ создание условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- ◆ восстановление защитных сооружений и обеспечение нормального функционирования водохозяйственных систем.

Программа реализуется с 2002 года.

В ходе реализации Программы был выявлен ряд недостатков, связанных с переоценкой возможностей финансирования программных мероприятий за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, а также собственных средств предприятий.

В связи с этим Правительством Российской Федерации 6 февраля 2003 г. было принято решение о корректировке Программы.

В результате общее число программных мероприятий, намеченных к реализации в 2003-2006 гг., было сокращено с 688 до 351[5].

В 2008 году Постановлением Правительства РФ от 14 января 2008 г. № 10(Д) ФЦП «Юг России» продлена до 2012 года.

Так, с учетом того, что цель ФЦП «Юг России» принципиально верна, достичь ее в условиях Юга России при имеющейся низкой доле участия в этой программе федерального бюджета и действующей системе программных мероприятий, невозможно. Предвидеть это должны были, прежде всего, государственный заказчик и разработчики Программы.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что, по сути, верная цель программы при таком ее содержании не может быть достигнута.

В этом ряду важным документом для Северо-Кавказского федерального округа является распоряжение Правительства РФ от 6 сентября 2010г. № 1485-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года».

В этом документе, состоящем из 4-х разделов, объявлены основные направления, способы и средства достижения стратегических целей устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации на территориях Северо-Кавказского федерального округа.

Главной целью Стратегии определено обеспечение условий для опережающего развития реального сектора экономики в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, создания новых рабочих мест, а также для повышения уровня жизни населения.

При этом в рамках Стратегии запланирован переход указанных субъектов Российской Федерации от политики стабилизации к политике форсированного роста, в рамках которой ключевыми направлениями государственной поддержки станут инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, а также содействие их интеграции в национальную и мировую экономику.

Однако в целом содержание этого документа напоминает декларацию о намерениях по выводу из состояния глубокой отсталости территорий Северного Кавказа в число самодостаточных регионов, без четкого определе-

ния участия (роли и места) в этом процессе федерального центра, субъектов РФ и частных инвесторов. Из текста Стратегии следует, что государство в ее реализации будет принимать лишь косвенное участие, ограничившись использованием ограниченного набора инструментов стимулирования развития регионов.

По нашему мнению, без действенного участия федерального центра в реализации этой Стратегии ее цели не будут достигнуты даже в самом минимальном объеме.

В документе утверждается, что массированное финансирование из бюджета через федеральные целевые программы не приводит к адекватным результатам, следовательно, ФЦП не рассматривается как механизм реализации данной Стратегии. По нашему мнению, подобное утверждение является необоснованным. Примером массированного финансирования из бюджета именно через федеральную целевую программу является восстановление и развитие социально-экономической сферы Чеченской Республики, результаты его вполне адекватны степени его финансирования.

В Стратегии определены три механизма ее реализации.

Одним из таких механизмов определено создание в Северо-Кавказском федеральном округе Института развития в форме акционерного общества со 100-процентным участием государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и с возможностью подключения в дальнейшем к его работе в качестве соинвесторов крупных государственных и частных коммерческих банков.

Предполагается, что Институт развития станет центром, обеспечивающим систематизацию программ, проектов и мероприятий, реализуемых в Северо-Кавказском федеральном округе, и будет оказывать содействие реализации инвестиционных проектов. Основными функциями Института развития могут стать:

- поиск, финансирование и координация бизнес-проектов в приоритетных кластерах и секторах;
- планирование ключевых межрегиональных проектов с учетом стратегических приоритетов;
- софинансирование основных инфраструктурных проектов и координация их выполнения;
- продвижение бренда территории Северо-Кавказского федерального округа в целом и в отдельных приоритетных секторах.

Вторым механизмом должно стать создание Агентства по трудовой миграции (отдельно или внутри вышеупомянутого Института).

Основные функции Агентства должны распределяться по следующим направлениям:

- переговоры с работодателями;
- привлечение населения;
- организация переезда и проживания работников;
- контроль соблюдения прав работников.

Третьим механизмом будет создание частно-государственных инвестиционных фондов развития.

Важным и содержательным нормативно-правовым документом для федеральных округов и их территорий (особенно для Юга России) является Постановление Правительства РФ от 11 октября 2001г. № 717 «О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» (с изменениями от 3 декабря 2004г.).

В этом документе отмечается, что социально-экономическое развитие Юга России с 1998 по 2000 год остается гораздо ниже среднего уровня для России, в том числе по доле валового регионального продукта на душу населения, объему внешнеторгового оборота на душу населения и наличию основных фондов на душу населения.

Низкие значения показателей валового регионального продукта на душу населения, объема внешнеторгового оборота на душу населения, уровня финансовой обеспеченности региона на душу населения, общего объема розничного товарооборота и платных услуг на душу населения, основных фондов на душу населения и развития отраслей социальной инфраструктуры составляют основу отсталости территорий Юга России.

Целью этой программы является сокращение различий в уровне социально-экономического развития регионов Российской Федерации, уменьшение разрыва по основным показателям социально-экономического развития между наиболее развитыми и отстающими регионами к 2010 году в 1,5 раза, а к 2015 году – в 2 раза.

Ожидаемые конечные результаты Программы – уменьшение различий в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации по уровню валового регионального продукта на душу населения с учетом покупательной способности и доходов на душу населения в 2 раза к 2010 году и в 3 раза – к 2015 году; сокращение доли населения, живущего за чертой бедности, на 15 % в 2010 году и на 25 % – в 2015 году [5].

Во-первых, эти ожидаемые результаты согласно паспорту программы абсолютно неприемлемы с точки зрения количественного сокращения различий в социально-экономическом развитии субъектов РФ за указанный период времени с учетом позитивного опыта зарубежных стран.

Во-вторых, эта программа априори не реализуема в нынешних условиях России, когда более 60% налоговых поступлений страны оседают в федеральном бюджете. Поэтому структуру источников финансирования подобных программ на нынешнем этапе необходимо изменить существенно в сторону увеличения доли средств федерального бюджета.

Важной частью этой программы является раздел «Нормативно-правовое обеспечение».

Здесь подчеркнуты, в частности, следующие важные положения для успешной реализации этой программы:

✓ Условием предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных Программой, является наличие у субъекта Российской Федерации необходимой нормативной правовой базы, обеспечивающей стимулирование деловой активности и улучшение инвестиционного климата. Государственный заказчик Программы ежегодно получает информацию о принятых в субъектах Российской Федерации нормативных правовых актах. Рекомендуется

разрабатывать нормативную правовую базу в соответствии с типовым макетом программ социально-экономического развития регионов Российской Федерации.

✓ В первый год реализации Программы целесообразно провести анализ всей действующей нормативной правовой базы, касающейся социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, а также анализ эффективности реализуемых мер, исходя из оценки динамики социально-экономического развития.

✓ По результатам анализа действующих на территории региона нормативных правовых актов для субъекта Российской Федерации должны быть разработаны рекомендации по изменению его нормативно-правовой базы с целью сокращения различий в социально-экономическом развитии регионов и создания благоприятного режима привлечения инвестиций.

✓ Последующий мониторинг и оценка эффективности принятия субъектами Российской Федерации нормативных правовых актов будут являться важным условием при определении объема финансирования субъектов Российской Федерации на очередной финансовый год.

В число важных документов, формирующих нормативно-правовую базу федерального округа и его территорий, входит также Постановление Правительства РФ от 28 августа 2002г. № 638 «О подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей», входящей в состав федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы» (с изменениями от 15 мая 2003г.).

Целью этой подпрограммы является создание системы государственной поддержки молодых семей в решении жилищной проблемы для улучшения демографической ситуации в России.

Однако достичь цели данной подпрограммы в обозначенном в ней временном периоде при нынешней незначительной доле участия средств федерального бюджета, по нашему мнению, невозможно.

Поэтому для достижения поставленной в указанной подпрограмме цели, которая имеет стратегическое значение как для страны в целом, так и для всех федеральных округов и их территорий без исключения, необходимо повысить роль и действенное (финансовое) участие в этой подпрограмме федерального центра.

Таким образом, можно заключить, что все вышеперечисленные нормативно-правовые акты, регулирующие развитие регионов страны, нуждаются в серьезной содержательной доработке в плане придания им адекватности решаемым с их помощью проблемам, после чего необходимо выполнение в полном объеме их норм как федеральным центром, так и регионами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баглай М.В., Туманов В.А. Малая энциклопедия права. М., 1998.
2. Мартымянов В.С. Хозяйственное право. Курс лекций. Т. 1. М., 1994.
3. Общероссийский классификатор экономических регионов ОК 024-95 (ОКЭР) (утв. постановлением Госстандарта РФ от 27 декабря 1995 г. № 640) (в ред. Изменения № 1, ноябрь 1998 г.) (с изм. и доп. № 2/1999, 3/2000, 4/2000, 5/2001).
4. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2001г. № 717 «О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)» (с изменениями от 3 декабря 2004 г.).
5. Постановление Правительства РФ от 29 мая 2003 г. № 310 «О внесении изменений и дополнений в федеральную целевую программу «Юг России» (с изменениями от 4 декабря 2003 г., 10 декабря 2004 г.).
6. СЗ РФ. 1996. № 23. Ст. 2756.
7. Строев Е.С., Бляхман Л.С., Кротов М.М. Экономика Содружества Независимых Государств: опыт и проблемы реформ. СПб., 1998.
8. Сырых В.М. Теория государства и права. М., 1997.
9. Толстошеев В.В. Региональное экономическое право России. М.: БЕК, 1999.
10. Штульберг Б.М. Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. М.: Гелиос АРВ, 2000.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ТРАНСФОРМАЦИЯ СТАТУСА

ГРЕЧКО М.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Педагогический институт Южного федерального университета,
e-mail: mishanya1981@mail.ru

В статье автором представлено исследование тенденций и детерминант трансформации статуса образовательных учреждений. Выявлено, что статус автономного удобен тем образовательным учреждениям, которые занимают активную позицию на рынке и привлекают средства из внебюджетных источников. В свою очередь тип учреждения играет ключевую роль для ведения им предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, привлечения ресурсов. Результаты анализа могут быть использованы администрацией образовательных учреждений при разработке образовательной, управленческой, научной и предпринимательской политики.

Ключевые слова: образовательное учреждение; образовательная услуга; инновации; предпринимательская деятельность; информационное общество; экономика знаний.

In article the author presents re-search of tendencies and a determinant of transformation of the status of educational institutions. It is revealed that the status of independent establishment is convenient to those educational institutions which occupy an active position in the market and involve means from off-budget sources. In turn the establishment type plays a key role for conducting by establishment of enterprise and other activity bringing in the income, attraction of resources. Results of the analysis can be used administration of educational institutions by working out of an educational, administrative, scientific and enterprise policy.

Keywords: educational institution; educational service; innovations; enterprise activity; an information society; economy of knowledge.

Коды классификатора JEL: I21.

Модернизация экономико-правовых отношений системы образования предполагает мониторинг реального его состояния, тенденций развития, особенностей механизма реализации. Игнорирование государством образовательной системы спровоцирует дальнейшую ее деградацию и потерю конкурентоспособности в условиях экономики основанной на знании, как стратегическом ресурсе. Страна постепенно теряет возможность осуществления массового воспроизводства образовательных и сопутствующих услуг по всей номенклатуре отраслей современных знаний.

Одним из стратегических путей нивелирования шоков и рисков в сфере образования может явиться трансформация статуса и самой сути образовательных учреждений в сочетании с их государственной поддержкой. Государство не должно уходить из сферы образования, тем самым превращая ее в коммерческую отрасль, а должно поменять формы своего участия в данном процессе.

Современное образовательное учреждение, в условиях знаниевой экономики, является по своей сути кластером, сочетая в себе как определенный академизм и консерватизм, так и выступая в форме предпринимательской структуры. При этом сохраняется и активная обратная связь и происходит реальная коррекция подготовки качества специалистов и их специализации в соответствии с потребностями информационного общества.

Кластер в этом случае представляет определенную совокупность образовательных учреждений (кафедр вузов), специализирующихся в соответствующем сегменте образовательной и научной деятельности и, как правило, локализованных географически (регионально). Региональный образовательный кластер, в свою очередь, можно определить как организационную форму региональных образовательных систем, создаваемых для совместного эффективного использования научного, образовательного, производственного, ресурсного, инфраструктурного потенциала организаций образования региона.

Кластерная организация профессиональной образовательной деятельности является в настоящее время наиболее совершенной модификацией адаптивных структур управления сложными социально-экономическими системами, к которым относятся и высшие учебные заведения. Вся практика функционирования таких систем свидетельствует, что процессы интеграции, вызванные необходимостью повышения конкурентоспособности в условиях глобализации, неразрывно связаны с поэтапным переходом от линейно-функциональных к дивизиональным и ма-

тричным и от них – к сетевым структурам управления, основанным на управлении образовательными проектами в творческих авторских мастерских под руководством квалифицированных ученых-преподавателей.

На настоящем уровне функционирования региональных образовательных учреждений высшего профессионального образования, вынужденных в «режиме выживания» осуществлять подготовку студентов по нескольким десяткам образовательных программ, представляющих, как правило, слабо пересекающиеся (по отдельным вузам) множества, интеграцию собственно вузов (как отдельных элементов сети) следует признать нецелесообразной ввиду очевидной гетерогенности объектов. Оптимальным уровнем интеграции образовательных учреждений является уровень отдельной образовательной программы, реализуемой соответствующими кафедрами конкретных вузов региона. Таким образом, партнерами проектируемых сетей должны стать отдельные кафедры вузов региона, занятые подготовкой специалистов по определенным образовательным программам, что позволит непосредственно управлять качеством подготовки по определенному составу образовательных программ, востребованных экономикой конкретного региона, народным хозяйством страны предотвращая тем самым, в условиях снижения государственного финансирования, неэффективное использование государственных финансовых ресурсов.

В условиях снижения государственного финансирования образовательные учреждения (преимущественно ВУЗы) вынуждены корректировать свою деятельность в сторону рынка образовательных услуг для реализации собственного устойчивого финансирования, что приводит к изменениям самой сути и статуса государственного образовательного учреждения, когда значительное число вузов по существу становятся предприятиями образовательного бизнеса т.е. предпринимательскими структурами с определенной степенью хозяйственной автономии.

Предпринимательская деятельность образовательных учреждений в условиях информатизации экономики и общества должна рассматриваться с позиции интегрирующей силы. Только тогда создание системы качественного обучения позволит получить синергетический эффект, не только связанный с упорядоченным взаимодействием всех субъектов системы и возникающий в процессе удовлетворения потребителя в образовании, но и дополнительный, связанный с осуществлением упорядоченного воздействия образовательного учреждения на рыночную среду и выражающийся в ускоренном достижении целей развития человеческого капитала.

В связи с этим необходимо совершенствовать существующие и создавать новые процессы в жизнедеятельности образовательного учреждения и, прежде всего, в области анализа, прогнозирования, планирования и контроля образовательного процесса, с целью повышения его конкурентоспособности. Функционирование на рынке образовательных услуг порождает конкуренцию, а вместе с ней и проблему содержания и структуры конкурентоспособности учебного заведения, т.к. образовательные услуги, не исчерпываются чисто товарными признаками, а несут в себе глубокую социальную направленность как в сфере образования, так и научного знания, методической и научно-технической продукции.

Недостаток финансовых средств у государства, усиливающийся снижением платежеспособности населения означает, что ни чисто рыночный, ни чисто плановый путь функционирования и реформирования образования для России неприемлем. Решение данного противоречия надо искать в направлении придания особого статуса образовательной системе (и прежде всего уровню высшего образования). Представляется необходимым наделить субъекты образовательной системы статусом некоммерческих организаций, отделенных от государства, наделенных землей, недвижимым и движимым имуществом, работающих на контрактных взаимоотношениях с обществом – в этом случае государство должно финансировать 70 % реальных затрат на образование, в общей сумме обеспечивающей конституционный норматив лиц с высшим образованием на 10000 чел.

Как направление трансформации структуры экономических отношений системы образования обусловлен переход к автономной некоммерческой форме хозяйствования учреждений системы образования. Автономное образовательное учреждение, как организационно-правовая форма некоммерческой организации, в российском законодательстве появилось после принятия Федерального закона от 3 октября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях», в 2007 году вступил в силу. С учетом данного закона все образовательные учреждения в Российской Федерации делятся на три вида (рис. 1) [5]:



Рис. 1. Типология образовательных учреждений в РФ

Государственные и муниципальные образовательные учреждения, в свою очередь, могут быть двух типов: бюджетными; автономными. Само название типа государственного (муниципального) учреждения – «автономное»

– указывает на самостоятельную деятельность (бухгалтерскую, финансово-хозяйственную). Автономия – (от греческого слова *autonomia*) – это самоуправление, право на самостоятельность. Речь идет не о полной независимости образовательного учреждения, поскольку автономное учреждение представляет собой тип уже существующей организационно-правовой формы юридических лиц – «учреждение» [1].

Автономные учреждения могут быть созданы для оказания услуг в целях осуществления полномочий органов государственной власти и местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта и в иных областях. Собственник наделяет автономное учреждение имуществом, режим пользования которым совпадает с правом оперативного управления. Для передаваемых земельных участков действует режим постоянного (бессрочного) пользования.

Все доходы, полученные от использования имущества собственника-учредителя, поступают в собственность автономного учреждения. Автономное учреждение пользуется этим имуществом и отвечает им по своим обязательствам. Оно вправе осуществлять свою уставную деятельность как на бесплатной, так и на платной основе. Услуги, оказываемые населению на платной основе, должны относиться к основной деятельности автономного учреждения, превращая тем самым его в предпринимательскую структуру. Иные виды деятельности, неотносящиеся к основным видам, автономное учреждение вправе осуществлять, если они служат достижению основных целей данного юридического лица, и такие виды деятельности должны быть указаны в уставных документах. Учредитель (государство) формирует задания для автономных учреждений, которые финансируются путем предоставления субвенций и субсидий.

Создание новой организационно-правовой формы учреждения повлекло за собой изменения Бюджетного, Налогового и Гражданского кодексов [4]. Также были внесены поправки в Законы от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании», от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», от 9 октября 1992 г. № 3612-1 «Основы законодательства Российской Федерации о культуре», от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве». Все это накладывает характерные отличительные особенности, позволившие выделить автономное учреждение в отдельный тип учреждений (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика организационно-правовых форм учреждений ВПО [3]

Государственные учреждения (ГУ)	Автономные учреждения (АУ)
Понятие	
Организация, созданная для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или государственного внебюджетного фонда.	Некоммерческая организация, созданная для выполнения работ, оказания услуг в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта.
Право при осуществлении деятельности	
Имущество закреплено за ГУ на праве оперативного управления, является федеральной собственностью. ГУ не имеет право привлекать заемные средства.	Имуществом, в том числе недвижимым, АУ вправе распоряжаться самостоятельно. АУ имеют право привлекать заемные средства, в том числе кредиты.
Обязанности	
ГУ отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При недостаточности указанных денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам такого учреждения несет собственник его имущества.	АУ отвечает по своим обязательствам всем закрепленным за ним имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленных за АУ или приобретенных за счет средств, выделенных собственником на такие цели.
Управление учреждением	
- учредитель; - руководитель; - иные органы, предусмотренные федеральными законами и уставом ГУ.	- учредитель; - наблюдательный совет (должно быть не менее 5 и не более 11 членов, в котором не более 1/3 представителей государственных органов); - руководитель; - иные органы, предусмотренные федеральными законами и уставом АУ.
Источники финансирования деятельности	
ГУ финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.	АУ финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда. Финансовое обеспечение осуществляется за счет субвенций и субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и иных не запрещенных законом источников.
Способ доведения бюджетных средств	
Через лицевые счета, открытые в казначействе.	Через расчетные счета, открытые в кредитных учреждениях.
Преимущества	
- более прозрачный механизм финансирования со стороны собственника; - субсидиарная ответственность собственника.	- высокая хозяйственная самостоятельность организации; - рациональная схема ответственности; - обширные возможности взаимодействия с предпринимательскими структурами.
Недостатки	
- ограничена финансово-хозяйственная самостоятельность.	- фактически безвозмездное отчуждение государственного имущества в собственность организации; - необходимость формирования института представителей государства в управляющих советах организаций со всеми вытекающими отсюда издержками и рисками; - невозможность преобразования в юридические лица иных организационно-правовых форм.

В середине марта 2008 г. вышло постановление Правительства РФ № 182 «Об условиях и порядке формирования задания учредителя в отношении автономного учреждения, созданного на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и порядке финансового обеспечения выполнения задания», которое утверждает Положение о формировании задания учредителя автономному учреждению и поручает соответствующим ведомствам разработать и утвердить методические рекомендации по расчету нормативов затрат на содержание недвижимого имущества, закрепленного за автономным учреждением, методические рекомендации по расчету нормативов затрат федерального автономного учреждения на оказание услуг, а также сами нормативы затрат, методические рекомендации по формированию задания учредителя автономному учреждению.

Задание устанавливается с учетом предложений самого автономного учреждения, касающихся потребности в соответствующих услугах, сданного в аренду недвижимого имущества, закрепленного за учреждением, показателей выполнения учреждением задания в отчетном году, объемов бюджетных ассигнований, доведенных учредителем до автономного учреждения. Остается непонятным, почему, установив подобное задание, учредитель не может выделить учреждению бюджетное финансирование по смете. Действующие нормативные акты совершенно не препятствуют учредителю бюджетной организации выделять ей средства исходя из сформулированных выше принципов, более того, перечисленные соображения используются в современном бюджетном процессе. Если же речь идет о том, что при бюджетном планировании следует шире использовать нормативы, о которых говорится в порученческих пунктах Постановления № 182, то внедрения для этого нового типа учреждений — автономных — вовсе не требуется.

По существу, введение нового типа учреждения, действующего в бюджетной сфере, может превратиться в либерализацию режима его функционирования: введение самостоятельности в планировании деятельности за счет отсутствия обязательного утверждения сметы, отказ от казначейского контроля за исполнением сметы, выведение организаций из-под действия Федерального закона №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и т.д. Осуществление подобных мер одновременно с введением жестких конкурентных правил распределения бюджетного финансирования, безусловно, оправданно, и такова была задуманная концепция реформы бюджетных организаций. Однако реализация одних лишь мероприятий по преобразованию бюджетных учреждений в автономные без введения конкурентных принципов финансирования вряд ли будет способствовать повышению эффективности их работы.

Кроме того, существуют определенные риски преобразования бюджетных учреждений в автономные, которые нельзя не учитывать. Разделим эти риски на два класса: риски для государства (муниципального образования) и риски для самого учреждения. (таблица 2).

Таблица 2

Риски, для государства и для самого учреждения, при преобразовании бюджетных учреждений в автономные [2]

№ п/п	Виды рисков	Возможные последствия, вследствие наступления рискового случая
Риски для государства		
1.	Отсутствие возможности банкротства автономного учреждения	Из-за отсутствия возможности банкротства АУ и вследствие социально-ориентированного характера их деятельности, даже при формальной отмене субсидиарной ответственности, государство вынуждено будет частично брать на себя определенные обязательства АУ. Например, если кредитная организация, в которой АУ разместило бюджетные средства обанкротится, то для продолжения образовательного процесса государство будет вынуждено профинансировать деятельность АУ.
2.	Возможность перехода в частную собственность имущества, приобретенного за счет внебюджетных средств	В теории, строительство за счет внебюджетных средств должно быть одобрено его наблюдательным советом. Однако потом, судьба этого имущества выходит из-под непосредственного контроля АУ (в лице наблюдательного совета). Имущество, к примеру, может быть просто приватизировано.
3.	Неурегулированность земельных отношений по поводу строительства новых объектов на земельных участках, выделенных государством АУ.	Эта проблема встанет, в случае, если часть земель вновь построенного имущества окажется приватизированной.
4.	Возможность фактического отказа АУ от выполнения государственного задания при его конкурсном распределении.	Согласно Закону «Об автономных учреждениях», не предполагается проведение конкурсов при распределении задания учредителя. Однако, конкурентные начала, ради которых АУ и создавались, не будут реализованы. Если же задания будут распределяться по конкурсу, то АУ в нем могут не участвовать в принципе, что повышает риск не выполнения задания учредителя остальными АУ, вследствие их ограниченных мощностей (к примеру, предельным контингентом, который устанавливается лицензией)
5.	Возможность репрофилирования АУ в будущем.	Этот риск является следствием ранее указанных рисков: возможности приватизации имущественного комплекса АУ, и его отказа от участия в конкурсном распределении учредителя.
Риски для автономного учреждения		
1.	Риск лишения имущественного комплекса, находящегося в оперативном управлении.	Согласно ст. 5 ч. 11 ФЗ «Об автономном учреждении» это невозможно. Однако, государство, являясь учредителем, в праве изъять у учреждения имущество, которое используется не эффективно, или не по назначению. Либо же, все внебюджетные доходы, которые по Бюджетному кодексу являются неналоговыми доходами, будут изыматься в бюджет, и распоряжаться ими будет законодатель, т.е. финансовые средства, совсем не обязательно будут возвращаться тем АУ, кто их заработал.

Таким образом, для того, чтобы переход в автономные учреждения не имел негативных социальных и политических последствий, необходимо реструктуризацию бюджетного сектора проводить не в ускоренном режиме, а четко и стратегически осуществлять планирование, апробацию и реализацию всего алгоритма действий. При этом, необходимо учитывать, что в действие вступает целый ряд факторов, которые не рассматривались при разработке концепции автономного учреждения. В сфере образования это: негативные демографические тенденции, переход на двухуровневую систему профессионального образования, становление федеральных и исследовательских центров (университетов) с повышенными нормативами финансирования, высоким статусом и высоким спросом на их услуги. Необходимо также признать факт, самого осознания необходимости трансформации бюджетного учреждения в автономное

Фактически статус автономного учреждения удобен тем образовательным учреждениям, которые активно привлекают средства из внебюджетных источников, причем чем больше таких денежных средств у учреждения, чем активнее оно ведет приносящую доход деятельность, тем сильнее его стесняют ограничения, существующие для бюджетных учреждений. А образовательные учреждения, которые не изыскали возможности получать дополнительные доходы, удобнее оставаться бюджетными. В этом смысле тип учреждения играет ключевую роль для ведения учреждением предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, привлечения ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). ст. 120. п. 1.
2. Клячко Т.Л., Мау В.А, Синельников-Мурылев С.Г. О реформе бюджетных учреждений // Экономическая политика. 2009. № 1. С. 115–131.
3. Соседов Г.А. Экономические отношения системы образования: модернизация в условиях формирования информационной экономики // Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. Тамбов, 2010. С. 46.
4. ФЗ РФ от 3 ноября 2006 г. № 175-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об автономных учреждениях»».
5. Федерального закона от 3 октября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях».

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ РОССИИ

КРАСОВСКАЯ И.П.,

доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет,
e-mail: krasovskaya_inna@list.ru

В статье детально рассмотрен функционально-стоимостной метод, который представляет собой завершенный расчетно-аналитический инструментарий, наделенный бесспорными эвристическими преимуществами как финансово-инвестиционного, так и социально-экономического характера.

Ключевые слова: социально-экономическая эффективность; научно-образовательная сфера; функционально-стоимостной метод; научно-педагогические кадры.

The article examined in detail the functional cost method, which is a complete settlement and analytical tools, endowed with undeniable heuristic advantages of both financial investment and socio-economic problems.

Keywords: socio-economic efficiency, scientific and educational sphere, the functional cost method, the scientific and teaching staff.

Коды классификатора JEL: I21, I23.

В современных социально-экономических условиях преодоления деструктивно-разрушительных последствий хозяйственного кризиса, формирования конструктивно-созидательных тенденций и перехода Российской Федерации на инновационный тренд, стратегия развития имманентно предполагает активизацию процессов разработки и воплощения в действительность политики подготовки научно-педагогических кадров, важнейшим элементом которой должны выступить высокоэффективные структурные и рыночно-институциональные преобразования.

Не будет преувеличением констатировать тот факт, что в течение последних лет в Российской Федерации интенсифицированы процессы научно-технической и инновационной деятельности. Фундаментальные концептуально-методологические исследования и практико-прикладные разработки прогрессивных наукоемких технологий основаны на значительных капиталовложениях и предполагают перманентные финансово-инвестиционные потоки, дотации и преференции в научно-образовательную сферу. Достаточно, в связи со сказанным, упомянуть лишь о принятии Правительством РФ федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры на 2009-2013 гг.», финансирование которой превышает 80 млрд руб.

Несмотря на официальное признание научно-практической важности, актуальности и своевременности рыночно-инновационного реформирования национальной системы подготовки научно-педагогических кадров, в настоящее время в России отсутствует единство мнений и согласованное представление по вопросам развития кадрового потенциала, как многокритериального, интегрированного и сложноструктурированного объекта управления и финансирования. Фактически отсутствует инструментально-методический механизм оценки социально-экономической эффективности издержек, связанных с практической реализацией научно-образовательных программ, который был бы адекватен рыночно-инновационным реалиям российской действительности, с одной стороны, и в полной мере принимал во внимание общественно значимые императивы развития высшей школы – с другой.

Функционально-стоимостная методология (ФСМ), возникнув на основе неоклассической школы и характеризуясь математической формой интерпретации социально-экономических процессов, в настоящее время представляет собой универсальный расчетно-аналитический инструментарий современного экономикса. Восприняв концептуально-методологические принципы основных направлений неоклассической экономической науки (теорий экономической эффективности, общественного благосостояния, коллективного выбора и т.д.) и пытаясь достичь основной цели маржинальных исследований – максимально эффективного распределения ограниченных ресурсов в условиях свободного рынка, методология ФСМ, тем самым, оказалась в наибольшей степени адаптирована для решения познавательно-эвристических задач, в широком понимании, и в сфере подготовки научно-педагогических кадров, в частности.

Функционально-стоимостной анализ как самостоятельное инновационное научное направление оформился к концу 40-х – началу 50-х годов прошлого столетия. Всеобщим признанием методология ФСА обязана научным трудам Л. Майлза (США) и Ю.М. Соболева (СССР), практически одновременно предложившим качественно иные, гораздо более прогрессивные по сравнению с общеизвестными концептуальные подходы к поиску резервов экономической эффективности, благодаря которым метод приобрел черты автономной отрасли научного знания [4, с. 185].

Предметно-сущностное содержание функционально-стоимостных операций заключалось в постановке и решении задачи не только и не столько установления эффекта, выгод и расходов в процессе практической реализации какой-либо инновационной социально-экономической идеи, сколько упрощения процедуры поиска оптимального альтернативного варианта, минимизирующего расходы в случае воплощения этой идеи в действительность. Подобный концептуальный подход весьма результативен, когда идентифицировать потенциальные социально-экономические преимущества затруднительно, однако актуальность, своевременность и научно-практическая значимость проекта сомнению не подлежат. Это, в первую очередь, относится к социально-экономическим нововведениям в системе высшего образования России, приоритет которых в настоящее время бесспорен.

Несомненную важность последнего отметим особо: основанный на принципах ранней расчетно-аналитической диагностики предлагаемых к внедрению проектов, оптимальной детализации и последовательности анализа социально-экономических решений, ФСА стал незаменимым познавательно-эвристическим инструментарием, индицирующим социальную и финансово-инвестиционную эффективность долгосрочных программ в полиморфных сферах экономики, в целом, и научно-образовательной системе, в частности.

Каждый из последовательно реализуемых этапов функционально-стоимостного анализа предполагаемых направлений деятельности, отличаясь несомненными гносеологическими достоинствами, в конечном счете, гарантирует получение научно обоснованных характеристик перспектив и последствий реализации социально-экономических нововведений.

Основные этапы функционально-стоимостного анализа, в наиболее агрегированном виде, могут быть сведены к следующим:

1. Подготовительный этап функционально-стоимостных исследований, особенностью которого является создание временного высококвалифицированного экспертного коллектива из специалистов различных сфер научных интересов, способного изучить инженерно-технологические, финансово-инвестиционные и социально-экономические особенности проектов и вынести собственное суждение о целесообразности применения каждого из них.

Таким образом, представленные в предлагаемом функционально-стоимостном методе оценки социально-экономической эффективности программы подготовки научно-педагогических кадров коэффициенты значимости и эффективности основаны на творческом инновационном мышлении компетентного авторского коллектива, конфронтации полярных научных суждений, деловом взаимодействии экспертов, преодолевающим конформизм частных мнений и аргументирующем научную объективность, достоверность и значимость принимаемого с их помощью решения.

2. Информационно-аналитический этап ФСА, в наиболее общих чертах, представляет творческий дискуссионный период, в течение которого производится сбор, исследование, обобщение информации о предлагаемом к внедрению проекте, осуществляется его детализация на социально-экономические функции с последующей их классификацией, упорядочением, определением предполагаемой стоимости. Функционально-стоимостная модель, основанная на принципах конструктивной научной полемики и конференции идей, обеспечивает переход от интуитивных убеждений к дискуссионным коллективным формам принятия решений, аргументирует достижение высокоэффективного, научно обоснованного результата.

3. Исследовательский этап функционально-стоимостного анализа социально-экономических программ предполагает экспериментальную проверку результативности инновационных курсов, в широком познавательном контексте, и в системе высшего образования, в частности [2, 3, 1]. Эффективность социально-экономических действий представляет собой системную многокритериальную категорию, основанную на финансово-инвестиционных и обществено признанных доминантах.

В контексте сказанного, содержательную сущность решения возможно определить тем, чтобы посредством специфических расчетно-аналитических индикаторов исследовать социально-экономические перспективы выбора альтернативного мероприятия и, таким образом, унифицировать процедуру установления пути максимально выгодного вложения капитала в научно-образовательном сегменте отечественной экономики.

Предназначение исследовательского этапа ФСА в научно-образовательной сфере заключается, таким образом, в том, чтобы посредством прямых и косвенных показателей возможно более полно оценить не только экономические, но и общественно значимые иные последствия реализуемых инноваций и, в конечном счете, привести эти оценки к денежному измерению.

4. Рекомендательным этапом, завершающим применение функционально-стоимостной процедуры в сфере научно-образовательной деятельности, предусмотрено оформление результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских изысканий и рекомендаций по практической реализации избранного научно-образовательного нововведения.

Основная особенность применения методики функционально-стоимостного анализа социально-экономических программ в системе подготовки научно-педагогических кадров заключается в том, что оценка эффективности осуществляется по двум направлениям:

- по показателям финансово-инвестиционной эффективности, отражающим окупаемость издержек научно-образовательного предназначения;
- по показателям программно-целевой или социально-экономической эффективности, характеризующим результативность распределения затрат исходя из конечных результатов программы подготовки научно-педагогических кадров.

Расчет показателей финансово-инвестиционной эффективности программы подготовки научно-педагогических кадров производится в следующей последовательности:

1. Мероприятия программы;
2. Вспомогательные цели программы;
3. Основные цели.

При этом на уровне мероприятий программы определяются показатели абсолютной и относительной эффективности, а на уровне вспомогательных и основных целей индицируется только абсолютная эффективность.

В качестве показателя абсолютной эффективности предлагаемых научно-образовательных мероприятий используется величина чистого дохода, приведенная к начальному моменту времени. Мероприятие признается экономически эффективным, если приведенная величина чистого дохода больше нуля. Дисконтирование чистого дохода производится на основе сведений о динамике затрат и валового дохода по каждому мероприятию, а также временных параметров его жизненного цикла (сроков реализации и использования достигнутых результатов).

В случае, когда значения валового дохода и текущих затрат постоянны во времени, а срок реализации научно-образовательного мероприятия не равен нулю, расчет чистого дохода производится следующим образом:

$$\text{ЧД} = \frac{[(W - I)(1 - H) + A \cdot H][(1 + P)^{T_f} - 1]}{P(1 + P)^{T_f} (1 + P)^{T_k}} - \sum_{t=1}^{T_k} \frac{K_t - L_t}{(1 + P)^t} \text{ [руб.]},$$

где W, I, A – значения соответственно валового дохода, текущих затрат и амортизационных отчислений, руб.; K_t, L_t – величины капиталовложений на цели реализации мероприятия и налоговых льгот, связанных с данными капиталовложениями (в год t), руб.; T_k, T_f – соответственно сроки реализации научно-образовательного мероприятия и полезного использования его результатов, г.; H – налоговая ставка на прибыль; P – норматив дисконтирования.

Относительным показателем финансово-инвестиционной эффективности является внутренняя норма доходности (IRR), расчет которой рекомендуется использовать для оценки выгодности привлечения заемных средств в целях финансирования мероприятий программы подготовки научно-педагогических кадров, – кредит выгоден, если процент по ссуде не превышает IRR.

При постоянных потоках стоимости, одномоментных капиталовложениях, а также в случае, если срок реализации научно-образовательного мероприятия необходимо учитывать, для расчета IRR используется уравнение:

$$f(\omega) = \frac{[(W - I)(1 - H) + A \cdot H][(1 + \omega)^{T_f} - 1]}{\omega(1 + \omega)^{T_f} (1 + \omega)^{T_k}} - \sum_{t=1}^{T_k} \frac{K_t - L_t}{(1 + \omega)^t},$$

где ω – опорные значения IRR, определяемые экспертным путем.

Для расчета внутренней нормы доходности используется метод последовательных итераций:

$$\omega_{k+1} = \omega_k - (\omega_k - \omega_{k-1}) \cdot \frac{f(\omega_k)}{f(\omega_k) - f(\omega_{k-1})},$$

где ω_k и ω_{k-1} – значения внутренней нормы доходности научно-образовательного мероприятия, полученные соответственно на k -м и $(k-1)$ -м шаге расчета; $f(\omega_k)$ и $f(\omega_{k-1})$ – значения функции, определяемые на k -м и $(k-1)$ -м шаге расчета.

Определение показателей приведенных затрат научно-образовательного процесса при постоянных потоках стоимости, одномоментных капиталовложениях и соблюдении условия « $T_k \neq 0$ » производится следующим образом:

$$Z = \frac{[I(1 - H) + (W - A) \cdot H][(1 + P)^{T_f} - 1]}{P(1 + P)^{T_f} (1 + P)^{T_k}} + \sum_{t=1}^{T_k} \frac{K_t - L_t}{(1 + P)^t} \text{ [руб.]}$$

Для вспомогательных и основных целей программы подготовки научно-педагогических кадров при анализе финансово-инвестиционной эффективности рекомендуется определять показатели приведенного чистого дохода и затрат.

Расчеты приведенного чистого дохода и приведенных затрат для вспомогательных целей программы производятся по следующим формулам:

$$\text{ЧД}'_j = \sum_{l=1}^n d_{jl} \text{ЧД}_l, j=1...m \text{ [руб.]};$$

$$Z'_j = \sum_{l=1}^n d_{jl} Z_l, j=1...m \text{ [руб.]},$$

где $\mathcal{C}D_j$ и Z_j – соответственно приведенные величины чистого дохода и затрат, относимые на j -ю вспомогательную цель, руб.; $\mathcal{C}D_l$ и Z_l – приведенный чистый доход и затраты по l -му мероприятию, поддерживающему j -ю вспомогательную цель, руб.; d_{jl} – коэффициент нагрузки связи l -го мероприятия и j -й вспомогательной цели программы подготовки научно-педагогических кадров.

Расчеты приведенных величин чистого дохода и затрат для основных целей программы подготовки научно-педагогических кадров производятся следующим образом:

$$\mathcal{C}D_i'' = \sum_{j=1}^m b_{ij} \mathcal{C}D_j', \quad i = 1 \dots k \quad [\text{руб.}];$$

$$Z_i'' = \sum_{j=1}^m b_{ij} Z_j', \quad i = 1 \dots k \quad [\text{руб.}],$$

где $\mathcal{C}D_j'$ и Z_j' – приведенные величины чистого дохода и затрат, относимые на j -ю основную цель, руб.; $\mathcal{C}D_l$ и Z_l – приведенные чистый доход и затраты по l -й подцели, поддерживающей i -ю основную цель, руб.; b_{ij} – коэффициент нагрузки связи j -й вспомогательной и i -й основной целей программы подготовки научных и научно-педагогических кадров.

Расчет показателей социально-экономической эффективности программы подготовки научно-педагогических кадров производится в следующей последовательности:

1. Основные цели программы;
2. Вспомогательные цели;
3. Мероприятия программы.

В качестве показателей социально-экономической эффективности используются коэффициенты значимости и эффективности. Все характеристики интерпретируются для каждого программного уровня. Коэффициенты значимости вспомогательных целей и мероприятий программы подготовки научно-педагогических кадров определяются следующим образом:

$$R_j' = \sum_{i=1}^k R_i'' \cdot a_{ij}, \quad j = 1 \dots m;$$

$$R_l = \sum_{j=1}^m R_j' \cdot c_{jl}, \quad l = 1 \dots n,$$

где R_j' и R_l – коэффициенты значимости соответственно j -й вспомогательной цели и l -го научно-образовательного мероприятия; a_{ij} и c_{il} – коэффициенты относительной важности связи между соответственно i -й основной и j -й вспомогательной целями либо j -й подцелью и l -м мероприятием.

Коэффициенты социально-экономической эффективности характеризуют результативность распределения финансово-инвестиционных издержек по мероприятиям и целям программы подготовки научно-педагогических кадров на основе использования критерия «вклад в достижение основных целей программы – затраты» и определяются отношением коэффициентов значимости и приведенных затрат индивидуальных элементов программы подготовки научно-педагогических кадров к общей сумме её издержек.

Чем больше значение коэффициента эффективности, тем выше социально-экономическая результативность распределения затрат в данном структурном научно-образовательном элементе.

Коэффициенты эффективности различных элементов программы – основных целей, подцелей и научно-образовательных мероприятий – могут быть определены при помощи следующих формул:

$$E_i'' = \frac{R_i'' \cdot Z}{Z_i''}, \quad i = 1 \dots k;$$

$$E_j' = \frac{R_j' \cdot Z}{Z_j'}, \quad j = 1 \dots m;$$

$$E_l = \frac{R_l \cdot Z}{Z_l}, \quad l = 1 \dots n,$$

где E_i'' , E_j' и E_l – коэффициенты эффективности соответственно i -й основной, j -й вспомогательной целей и l -го мероприятия научно-образовательной программы; R_i'' , R_j' и R_l – коэффициенты значимости соответственно i -й основной, j -й вспомогательной целей и l -го мероприятия; Z_i'' , Z_j' и Z_l – значения приведенных затрат соответственно по целям и мероприятию программы, руб.; Z – общая сумма приведенных затрат по программе подготовки научно-педагогических кадров в целом, руб.

Таким образом, предлагаемая функционально-стоимостная методика является универсальным аутентичным расчетно-аналитическим инструментарием, содержащим как общепризнанные финансово-инвестиционные пока-

затели, так и репрезентативные социально-экономические индикаторы, позволяющие оценить долгосрочную перспективу научно-образовательных нововведений и предоставляющие достоверный, научно обоснованный прогноз предстоящих издержек и наиболее вероятных социально-экономических эффектов отечественной системы подготовки научно-педагогических кадров.

Вышеизложенный функционально-стоимостной метод представляет собой завершённый расчетно-аналитический инструментарий, наделенный бесспорными эвристическими преимуществами как финансово-инвестиционного, так и социально-экономического характера.

В контексте сказанного необходим детальный анализ подобных преимуществ и исследование приоритетных расчетно-аналитических особенностей и гносеологических достоинств предлагаемого инструментарно-методического варианта, позволяющих ему выступить в качестве социально-экономического индикатора нововведений, предпринимаемых на современном этапе рыночного реформирования национальной системы подготовки научно-педагогических кадров Российской Федерации (табл. 1).

Таблица 1

Расчетно-аналитические преимущества функционально-стоимостного метода оценки социально-экономической эффективности программы подготовки научно-педагогических кадров Российской Федерации

Расчетно-аналитический атрибут	Предметно-сущностное содержание, аналитические особенности и специфика проявления в научно-образовательной сфере
Социально-экономическая эффективность	Индикация максимально результативного пути достижения научно-образовательной задачи с точки зрения финансово-инвестиционных и общественно-значимых интересов
Направленность на долгосрочные цели общественного развития	Достижению социально-экономических приоритетов в процессе принятия программ подготовки научно-педагогических кадров призвано содействовать установление социально обоснованной нормы дисконта, введение разнообразных налогового-платежных льгот, санкций, преференций и иных социально-экономических стимулов, позволяющих повысить финансово-инвестиционную привлекательность научно-образовательной деятельности
Наличие фактора социальных предпочтений	Социальная направленность расчетно-аналитического инструментария, его ориентированность на достижение общественного благосостояния, равенства, справедливости, доступности научно-образовательных благ, учета интересов социально незащищенных слоев населения и других общественно признанных императивов
Научная аутентичность расчетно-аналитических характеристик	Аргументом в подтверждение объективности и научной достоверности результатов служат экспертные оценки, полученные респондированием репрезентативных групп высококвалифицированных специалистов и основанные на принципах конструктивной научной полемики, конференции идей, преодоления конформизма частных мнений и перехода к дискуссионным коллективным формам принятия научно-образовательных решений
Доступность широкому кругу пользователей, относительная простота применения в сфере подготовки научных и научно-педагогических кадров	Расчетно-аналитический процесс представляет собой несложный математический алгоритм, состоящий из последовательных итерационно-вычислительных процедур. Доступный познавательный-эвристический механизм гарантирует получение интегрированной оценки перспектив и последствий реализации дизъюнктивных нововведений в отечественной системе подготовки научно-педагогических кадров

Социально-экономические преимущества ФСА в системе подготовки научно-педагогических кадров исследований бесспорны, поскольку функционально-стоимостная методология позволяет учесть динамику варьирования потоков стоимости всех периодов «жизненного» цикла учебно-образовательных и научно-исследовательских инноваций вследствие влияния стохастических рыночных факторов, и, тем самым, избежать негативного процесса субоптимизации капитала на решении локальных проблем российской высшей школы.

В условиях преодоления деструктивных тенденций мирохозяйственного кризиса и достижения устойчивой конструктивно-созидательной динамики функционально-стоимостной метод будет содействовать демаркации крайне ограниченных средств по степени социально-экономической значимости предпринимаемых научно-образовательных решений, определяющей, в конечном счете, эффективность инвестирования капитала в национальную систему подготовки научно-педагогических кадров России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виноградова Е.Б.* Состояние и перспективы развития научно-педагогического потенциала вуза. Препринт. СПб.: СПбГПУ, 2003. 32 с.
2. *Красовская И.П.* Методология эколого-экономического анализа эффективности технологических инноваций // Вестник Международной академии наук высшей школы. 2000. № 3.
3. *Рихтер П., Джонс К.* Математическое моделирование в социально-экономических процессах. М.: Новое время, 2009.
4. *Ричардс Г.* Функционально-стоимостной анализ в социальной экономике // ЭКО. 2008. № 2.
5. *Тихонов А.С., Федотов В.Г.* Европейские страны — экономика и социология. М.: Наука, 2010.

TERRA ECONOMICUS ✧ 2011 ✧ Том 9 № 4 Часть 2

ECONOMIC THEORY

Laptev S.V. Social-cultural characteristics of Russian economy modernizing	7
Mikhalkina E.V., Skachkova L.S., Usatenko N.V. Competence and competency: the evolution of national policies and synthesis of theoretical approaches.....	12
Vishnevskaya O.V. Approaches to the formation of the economic security company concept	18
Dubskaya O.S. Institute of municipal-private partnerships as a tool to improve the use of municipal property in the collective interest	25
Bodnar A.Y., Didorenko A.V., Shelepov V.G. Service paradigm of bank interaction and insurance institutes in the financial services market	29
Halina M. Principles of innovation development mechanism management	35
Fedorova N.V. Theoretical foundations of a sustainable economic development in the socio-ecological-economic systems.....	38

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Alekseev I.V., Selyutin V. V. Interactive computer model of the dynamics of assets and liabilities of the bank	42
Gvarliani T.E., Vorobey E.K. Small and Medium Business: European Experience and Russian Reality.....	48
Bogatireva A.A. Formation of the fashionable tendency as the tool of regulation of consumer behavior	52
Remez Y.V. The indicators of credit cooperatives financial policy in the sphere of sources of finance	57
Salomatin V.A. Specific of innovation processes in tobacco industry	61
Bova Ph.S. Model of medical insurance of Germany as an alternative variant of development the domestic insurance medicine	66
Kotelnikov V.Y. Electronic auction as a tool to fight corruption in procurement cost	71
Tararuev V.V. Modern approaches to improvement of estimation tools of environmental economy efficiency	74
Aksyonov V.V., Bghukov A.A., Bodnar A.U. The role of financial strategy in providing of competitiveness of service companies	80
Sennikova A.E. Methods and models of effective resource management to ensure the viability of agricultural organizations	86
Serenko O.M. Payment systems in transport in the structure of Russian national payment system	89
Edigoryan M.N. Diagnosis of staff as a way to improve the competitiveness of recreational businesses	92
Izmalkov S.A., Bogdanov D.S. Strategic planning as the form and method of state and municipal government.....	97
Kogotyzheva M.S. The transformation of agricultural management systems in an increasingly uncertain external environment and the complexity of Agribusiness	100
Hlopenko O. V. Features of the consumer behavior in the market for retail	104
Medoviy V.V. Role and state regulation place in business in the real estate market	109
Dzhangirov A.P. Key trends the development of services in a modern economy.....	113
Starenkov M.Y. The customer-oriented technology as a way of evaluating the effectiveness of the relationship "bank-client"	118
Bondarev I.V. General characteristics and trends book trade in the Russian Federation	122

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Tyaglov S.G., Boev V.Y, Panchenko A.S. The system of evaluating the production sector performance in the region: major directions and formation problems in contemporary conditions.....	127
---	-----

Alyoshin A.V. The effectiveness of the interaction of different scales of business entities in the region: trends and measurement	132
Chalenko V. I. Strategic management innovation development of mezeoeconomic system	137
Yakovleva S.V. Economic justification the region development on the improving the quality of social and economic potential basis.....	142
Vasilenko D.M. The social importance of savings components by North Caucasian head office of Sberbank on regional market of bank services.....	146
Tohchukov R.R. An analysis of factors impeding the development of entrepreneurial agroklastera in the North Caucasus Federal District	150
Kuzina E.L. The estimation algorithm of ecological and economic security of the activity of enterprises of the railway industry	155
Gazdanova F.W. Investments - the condition of stability and growth of AIC North Ossetia-Alania.....	159
Bozharenko D.Y. Overcoming inter-regional differentiation in the new processes of structuring economic space.....	164
Andieva E.V. Factors and the direction of the banking activities strengthening in the region	168
Vasilleva M.V. The mechanism of influence of system of financially-budgetary control on formation of regional economy of innovative type	172
Verevkina G.V. Bayduev I.Z. Partnerships and agribusiness banking institutions as a basis for long-term regional strategy for sustainable development of agro regions.....	182
<i>TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT</i>	
Groshev D.A. Peculiarities of integration development of the EAEC Customs union as factor of institutional transformation of the foreign trade system of Russia	187
Revunov R.V. International experience working in the field of environmental management.....	192
<i>ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW</i>	
Magomadov E.M., Reshiev S.S. The regional law and socio-economic aspects of development of regions	196
<i>PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT</i>	
Grechko M.V. Educational institution in a context of modernization of domestic education: status transformation.....	202
Krasovskaya I.P. Value analysis as the analytical tools evaluate the effectiveness of the training scientific and pedagogical staff in Russia	207

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2011

Том 9

Номер 4

Часть 2

Сдано в набор 02.11.2011. Подписано в печать 05.11.2011.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.
Тираж 558 экз. Заказ № 63. С. 214.

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.