



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

9
ТОМ

2011

4
номер

Часть 3

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Белокрылова О.С. Идентификация границ рынка: особенности электронного сегмента.....	6
Гоженко К.Н. Теоретические характеристики экономики знания	11
Вахтина М.А. Взаимосвязь экономической эффективности и социальной справедливости.....	14
Битлев А.А.-А. Совершенствование системы управления инновационной инфраструктурой на микроуровне	16
Устова Дж.А. Эволюция и развитие концепций государственного регулирования экономики.....	20
Бодяков О.П. Обоснование основных институций, направленных на повышение эффективности деятельности промышленных предприятий	23
Смирнов Д.В. Институционализация архитектуры инфраструктуры поддержки малого предпринимательства	26

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Михалкина Е.В., Писанка С.А. Направления модернизации системы пенсионного обеспечения в России.....	29
Озроков А.О., Ардаев М.Ф. Информационная составляющая стратегического управления деятельностью предприятия	35
Кусакина О.Н., Жмырко О.В. Влияние современной экономической политики России на развитие ЖКХ	39
Фирсова Н.Н. Эффективность взаимодействия клиентов и операторов финансово-бухгалтерского аутсорсинга: модели исследования	43
Хатагаева Р.Ш. Факторы, влияющие на уровень экономического риска.....	46
Шелепов В.Г. Изменение динамики банковских рисков в условиях глобальных дисбалансов и финансового кризиса	50
Дидоренко А.В. Влияние сервисных технологий на выявление потребностей клиентов на рынке финансовых услуг.....	54
Ивазов А.Х., Исраилов А.Х. Анализ факторов управления деятельностью региональной энергоснабжающей энергодефицитной организации	57
Гварлиани Т.Е., Бородин А.Н. Сельский и аграрный туризм как специфические виды туризма.....	61
Аксенов В.В. Роль финансовых активов в формировании механизма устойчивого развития и инновационной стратегии высокотехнологичных предприятий	66
Шумейко М.В. Методология интегрированного финансового и налогового учета в строительстве.....	70
Магомаев Т.Р. Подходы к организации инвестиций в российские инновационные кластеры.....	76
Пахомова А.А. Государственная поддержка субъектов малого агробизнеса.....	79
Петриевский И.В. Недостатки и противоречия существующих трактовок понятия «контроллинг»	84
Барило Л.В. Оптимизация ресурсного потенциала предпринимательской структуры	87
Кошечев А.Дж., Альборов Ас.А. Методические подходы информационного обеспечения разработки стратегии управления предприятием	91
Боднар А.Ю. Расширение кредитного потенциала банка на основе информатизации бизнеса и системы менеджмента качества на рынке финансовых услуг	95
Каранашев А.Х. Прогнозирование спроса на рисковые активы фондового рынка при наличии у инвестора неликвидного актива	98
Лопатина И.Ю., Мартиросов Р.Г. Совершенствование управления общественными отношениями на основе развития организационных коммуникаций	102
Гусева О.Г. Управление лояльностью клиентов на основе выделения особенностей банковских продуктов.....	108
Афанесян М.К. Совершенствование российской системы снижения негативного воздействия производственной сферы на окружающую среду в контексте регулирования трансграничного загрязнения	111
Коваленко А.Ю. Социально-экономическая сущность оплаты труда и основы её организации.....	115
Гоженко К.Н. Проблемы генезиса экономики знания.....	118
Беспалов В. И., Котлярова Е.В. Математическое описание экологического, экономического и социального критериев комплексной оценки состояния промышленных территорий.....	121
Кузнецова Л.Н. Совершенствование бухгалтерского учета на основе бенчмаркинга с минимальным разглашением информации	124
Кусакина О.Н., Абросимова М.В. Закономерности эволюционного развития предпринимательства.....	128
Дзагоева И.Т., Дзидзоев К.В. Индикаторы и показатели агроёмкости национального хозяйства	134
Галазова С.С. Пространственные аспекты субъектной трансформации предприятия	139
Салий В.В. Стратегическая роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятия.....	142

Сампиева Л.Д., Тамашев М.И. Принципы и особенности инновационного развития предприятий АПК	145
Ткаченко Д.Д. Моделирование оптимальных стратегий входа фирмы в отрасль (выхода из отрасли)....	148
Шериева З.А., Зрумов А.Г. Основные организационно-экономические элементы механизма управления инновационными процессами в АПК	153

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гайрбеков М.С. Социально-психологическое значение развития индустрии туризма в Чеченской Республике	157
Ансоков А.А., Кабардов А.Х. Методические подходы по формированию системы стратегического управления предприятиями АПК в экономической системе региона.....	160
Анопченко Т.Ю., Мурзин А.Д. Организация урбанизированных территорий в пространстве городской среды	164
Изюмова О.Н. Инструментарий управления инновационным потенциалом региона в условиях его устойчиво-воспроизводственного развития (на материалах Волгоградской области)	168
Исраилов А.Х., Дзобелов С.Б. Особенности стратегического управления применительно к разнопрофильным предприятиям регионального производственного комплекса	173
Жангоразова Ж.С., Устова Дж.А. Эффективность государственного регулирования регионального АПК	177
Сапожникова А.Г. Пространственное размещение российского крупного бизнеса: особенности и принципы.....	180
Семашко Е.Г. Предпосылки совершенствования инструментов сглаживания пространственной поляризации	184
✧ Кориненко И.В. Механизм взаимодействия субъектов экономики в контексте устойчивого социально-экономического развития малых городов Ростовской области	188
Бегилгириев М.А., Гайрбеков М.С. SWOT-анализ и определение стратегических приоритетов развития туризма в Чеченской Республике	192
✧ Голованов К.А., Галачиев О.Т. Региональная агропромышленная политика как основа создания экономических условий деятельности малых предприятий АПК	197
Эдиева А.К. Прогнозирование перспектив развития малых предприятий в условиях КЧР на период до 2020 года	201
Текуева М.Т. Системный подход к исследованию проблем устойчивого развития сельских территорий горных регионов.....	204
Калугина М.В. Совершенствование регулирования внешнеэкономической деятельности в регионе (на примере Южного федерального округа)	208
Семенов З.З., Бифов Б.М. Системный анализ информационного обеспечения управления предприятиями регионального производственного комплекса отозвана 22.09.23	

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Кинякин М.В. Таможенный компонент международной экономической интеграции	216
Грошев Д.А. Модернизационные аспекты оптимизации системы международного регулирования внешней торговли России в рамках Таможенного союза ЕврАзЭС	220
Мельник Т.М. Международная трудовая миграция: влияние на развитие мирового и национального хозяйства.....	225
Хатламаджиян Д.Г. Сравнительный анализ компетенций российских и зарубежных менеджеров	228
Далакова Л.М. Опыт организации инвестиций для малого предпринимательства в экономически развитых странах	231
Джалалян А.Р. Формирование интеграционных структур в контексте глобализации национальной экономики	235
Раговик Л.В. Интегративность мировой экономики в условиях глобализации и новое качество связей между агентами финансового рынка.....	238

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Забелина К.В. Трансформация сферы образования в процессе изменения социальных и образовательных технологий	241
Тришкина Н.Ю. Институциональные проблемы российского образования на современном этапе.....	245
Старыгина А.М. Информационные технологии в сфере бизнес-образования	249


 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. Ромапенков

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. Ромапенков

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

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ГРАНИЦ РЫНКА: ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО СЕГМЕНТА

БЕЛОКРЫЛОВА О.С.,

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

В статье обозначены преимущества и основные лимитирующие факторы функционирования электронного бизнеса, являющегося важнейшей составляющей институциональной инфраструктуры рынка.

Ключевые слова: информационная экономика; электронный рынок; лимитирующие факторы.

The article indicated the advantages and operation of the main limiting factors of e-business is an important component of the market's institutional infrastructure.

Keywords: information economics; electronic markets; limiting factors.

Коды классификатора JEL: B15, L81.

Массовая институциональная практика использования компьютеров как в производственной сфере, так и в повседневной жизни с последней трети XX в. явилась материально-технической основой формирования сначала в развитых странах экономической системы, которая стала все чаще определяться как информационная экономика (М. Кастельс [4, 5, 11]). В силу этого современная экономическая система характеризуется высокой степенью информатизации, т.е. расширением до массовых масштабов использования IT-технологий. Прогнозируется, что к 2013 г. более 1,2 млрд чел. будут использовать IT-технологии в процессе своей производственной деятельности [3]. В России число пользователей Интернет на 1000 чел. населения за 2000–2010 гг. возросло с 20 до почти 600 чел. (рис. 1).



Источник: данные Росстата, Минкомсвязи.

Рис. 1. Динамика численности пользователей Интернет России (2000–2010 гг.) [1]

«Хотя XXI век, — пишет М. Кастельс, — окрестили как век информации, третьей промышленной революции и общества знаний в результате экстраординарных достижений в этих сферах и значения сектора услуг для экономики» [4, с. 113]. Конечно, следует согласиться с Д.П. Фроловым в том, что «реальная отдача от ИКТ еще впереди» [9], что свидетельствует о недостоверности гипотезы исчерпания потенциала ИКТ (Глазьев С.Ю. [2], Полтерович В.М. [8], Карло К., Липси П., Уэбб Р. [10])

Важнейшей составляющей информационной экономики выступает электронный бизнес, осуществляющий рыночные трансакции в виртуальной среде. Но поскольку объектами электронных продаж выступают реальные товары, то встает задача определения границ рынка, в рамках которых происходит взаимодействие спроса и предложения на товары и услуги¹, в данном случае — географических, определяющих ареал доставки товара, и временных, характеризующих сроки доставки продаваемого товара.

¹ Традиционно в научной литературе выделяют следующие типы границ: продуктовые — отражают способность товаров заменять друг друга в потреблении; географическая граница — это территория, на которой покупатели имеют экономическую возможность приобрести рассматриваемый товар и не имеют такой возможности за пределами этой территории; временные границы — характеризуют исследуемый временной интервал, а также границы эксплуатации продаваемого товара.

Определение границы электронных рынков, сравнительный анализ традиционных подходов к их идентификации показывают, что на продуктовую границу оказывают влияние свойства товара, а не способ его продажи. В выявлении географической границы электронного рынка традиционные методы не работают, что связано с повсеместным распространением интернет-сетей, позволяющим совершать сделки купли-продажи на Онлайн рынке экономическим агентам, географически отдаленным друг от друга, и вне зависимости от месторасположения. В результате взаимодействие покупателей и продавцов выходит за национальные рамки, что открывает доступ к глобальной аудитории для фирмы. Компания, создавшая электронный магазин в сети, делает свои товары доступными для 972 млн пользователей Интернет аудиторией [6] (24,6 млн чел. — это месячная аудитория Интернета в России) [6], когда на Офлайн-рынке количество покупателей складывается лишь из близлежащих жителей.

Но действительно ли на электронном рынке не существуют географические границы и фирма может полностью воспользоваться предоставленной возможностью получить доступ к многочисленной аудитории своих покупателей? Безусловно, воздействует ряд факторов, приводящих к тому, что только часть из этой аудитории будет взаимодействовать с фирмой. Ведь фирма, осуществляющая свою деятельность в Интернете, вынуждена функционировать в рамках условий, накладываемых самой Сетью. Так, у компании, продающей физические товары Онлайн, из-за территориальной отдаленности покупателя и продавца возникают проблемы, связанные со сбытовой логистикой. Транспортные расходы на доставку товара до потребителя увеличивают издержки компании и, зачастую, нивелируют ценовое преимущество электронного рынка. При этом цена является одним из доминирующих критериев принятия решения о покупке в е-магазине (37% Интернет-аудитории считают, что совершать покупки Онлайн дешевле, и 27% полагают, что низкие цены способствуют совершению покупок чаще [7]). Если покупателя устраивает указанная цена товара, но при этом стоимость услуги доставки велика, он может отказаться от осуществления заказа.

В силу этого, на наш взгляд, существует обратно пропорциональная зависимость между величиной спроса и стоимостью доставки, т.е. чем больше расстояние до покупателя и выше издержки на пересылку товара, тем меньше становится покупательский спрос. Таким образом, транспортные издержки могут территориально ограничивать количество потенциальных потребителей на е-рынке, и фирма будет получать больший доход в той географической зоне, в которой итоговая цена (с учетом доставки) будет оптимальной для покупателя.

Для определения существования взаимосвязи между интенсивностью спроса и издержками на доставку используем первичные данные о продажах фирмы, занимающейся электронной коммерцией — ООО «Рума» (табл. 1).

Таблица 1

Ареал продаж ООО «Рума»

Наименование населенного пункта	Итоговая сумма заказа (руб.)	Стоимость доставки (руб.)	Расстояние до населенного пункта (км)
Аксай	21000	300	17
Батайск	23000	300	12
Белая Калитва	46176	1400	161
Волгодонск	23000	2100	235
Гуково	21096	1050	113
Двуречье	22000	650	60
Егорлыкская	21000	950	123
Екатериновка	22000	1400	180
Зимовники	24000	2400	270
Каменск	39084	1150	144
Красный Сулин	15600	850	97
Крюков	16584	2250	276
Новочеркасск	72768	600	41
Новошахтинск	67872	600	25
Рассвет	13584	300	12
Ростов-на-Дону	788398	300	0
Таганрог	104076	600	67
Шахты	35496	680	75
Янтарный	15192	300	4

Теперь проранжируем первичные данные в зависимости от стоимости доставки и сгруппируем их в интервалы с шагом 300 руб. Так как максимальна стоимость доставки составила 2400 руб. в населенный пункт Зимовники, то получим девять основных интервалов (зон доставки) и десятый открытый интервал со стоимостью свыше 2701 руб. Следует отметить, что в двух зонах в VI и VII у ООО «Рума» отсутствуют заказы и ее доход в них равен нулю, так же как и в X зоне. Данный факт будет объяснен позже, при анализе доходности фирмы. Обработанные данные представлены в табл. 2.

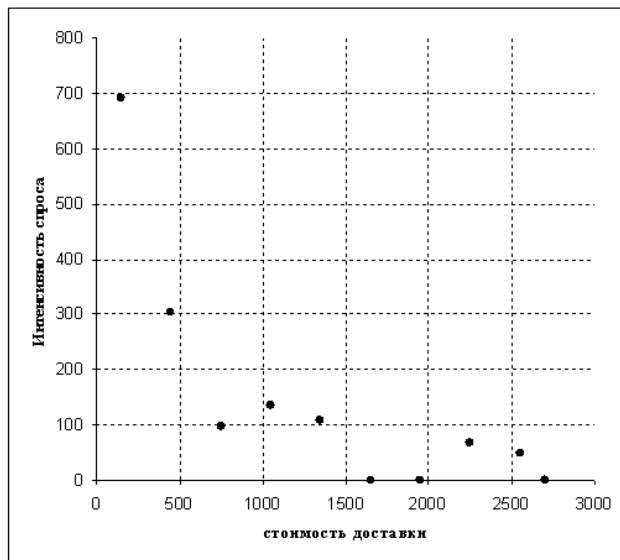
Применим метод корреляционного и регрессионного анализа для оценки силы взаимосвязи между двумя показателями, интенсивностью спроса и стоимостью услуги доставки. Так как все товары продаются в разных натуральных единицах измерения (штуки, упаковки и т.д.), то используем стоимостный показатель, при этом интенсивность спроса будем характеризовать суммой заказов на 1000 жителей, чтобы нивелировать разницу в численности населения в

зонах. Стоимость доставки для каждой зоны будем считать как значение середины соответствующего интервала. При этом величина стоимости доставки является фактором, обозначенным X , а интенсивность спроса (количество заказов на 1000 жителей) — результативный признак, обозначим его Y . Отметим соответствующие точки $(x_i; y_i)$, где i -номер зоны, в системе координат (рис. 1).

Таблица 2

Характеристика зон доставки

Номер зоны	Стоимость доставки (руб.)	Расстояние (км)	Общая сумма заказов (руб.)	Численность населения (чел.)	Сумма заказов на 1000 жителей
I	0-300	0-25	861174	1245602	691,37
II	301-600	25-67	244716	803501	304,56
III	601-900	67-97	73096	749303	97,55
IV	901-1200	97-144	81180	600016	135,3
V	1201-1500	144-180	68176	624472	109,17
VI, VII	1501-2100	180-235	0	296938	0
VIII	2101-2401	235-276	39584	572936	69,09
IX	2401-2700	276-307	24000	502302	47,78
X	≥ 2701	> 307	0	- ²	0



● - статистические данные

Рис. 1. Зависимость между интенсивностью спроса и стоимостью доставки

Из характера расположения точек видно, что они сгруппированы возле определенной линии, что графически указывает на существование взаимосвязи между показателями X и Y . Но при этом очевидно, что данная взаимосвязь не является линейной и поэтому, по нашему мнению, наилучшим способом аппроксимации данных точек выступает ветвь гиперболы, расположенной в положительных полуосях вида $Y = \frac{k}{X}$, где $X > 0$ и $Y > 0$.

Используя метод корреляционного анализа, на основе данных. Приведенных в таблице 2, коэффициент k будет равен 108238,274. Тогда уравнение регрессии Y примет вид (рис. 2):

$$Y = \frac{108238,274}{X}$$

Для целей данного исследования не требуется углубленный анализ математической специфики вычисления нелинейного коэффициента корреляции. Вычисленный корреляционный коэффициент равен -0,8. Как и предполагалось, он показал, что существует сильная обратная зависимость между параметрами X и Y . Это означает, что покупательский спрос, как и предполагалось изначально, действительно падает с ростом стоимости доставки, достигая максимума 691,37‰ (табл. 2) при самой низкой цене доставки (0-300) руб. Как видно из статистических данных, минимум (0%) достигается в трех зонах, характеризующихся ценой доставки выше средней 1501-2100 руб. (это зоны VI и VII), и самой высокой ценой ≥ 2701 руб. (X зона). Если в последней зоне спрос отсутствует из-за высокой стоимости доставки, то в VI и VII нулевой спрос на предлагаемые товары фирмой можно объяснить крайне низкой заселенностью этих зон, так в этих областях проживает только около 5% населения.

² В связи с тем, что X зона — открытый интервал, то невозможно определить точно количество проживающих на луче (307; +∞) км.

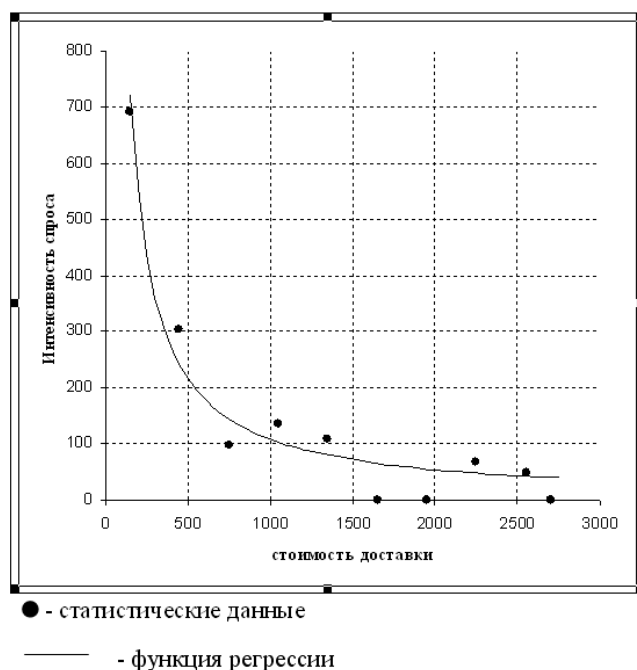


Рис. 2. Функция регрессии

Теперь определим, как изменение спроса, связанное с увеличением издержек на доставку, влияет на доход фирмы ООО «Рума». Для этого построим таблицу (табл. 3), в которой отразим расстояние до населенного пункта, доход фирмы, и рассчитаем следующие показатели: процентное изменение дохода, изменение дохода по накопленным частотам (кумулята).

Таблица 3

Зависимость между расстоянием и доходом фирмы³

Населенный пункт	Расстояние до населенного пункта (км)	Доход фирмы (руб.)	Доход в процентах от общей суммы (%)	Доход в процентах куммулята (%)
Ростов-на-Дону	0	788398	56,64	56,64
Янтарный	4	15192	1,09	57,73
Рассвет	12	13584	0,98	58,71
Батайск	12	23000	1,65	60,36
Аксай	17	21000	1,51	61,87
Новошахтинск	25	67872	4,88	66,74
Новочеркасск	41	72768	5,23	71,97
Дворечье	60	22000	1,58	73,55
Таганрог	67	104076	7,48	81,03
Шахты	75	35496	2,55	83,58
Красный Сулин	97	15600	1,12	84,7
Гуково	113	21096	1,52	86,22
Егорлыкская	123	21000	1,51	87,73
Каменск	144	39084	2,81	90,53
Белая Калитва	161	46176	3,32	93,85
Екатериновка	180	22000	1,58	95,43
Волгодонск	235	23000	1,65	97,08
Зимовники	270	24000	1,72	98,81
Крюково	276	16584	1,19	100

Для удобства анализа информации сгруппируем данные о доходе компании из таблицы 3 по принципу, который мы использовали ранее – по зонам доставки, и рассчитаем долю дохода, приходящуюся на каждую из этих областей (рис. 3).

³ Составлено автором.

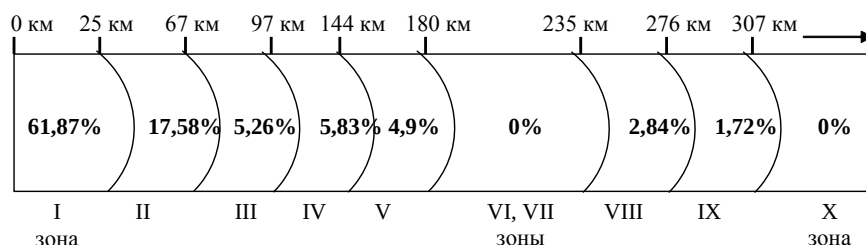


Рис. 3. Изменение дохода фирмы (в %) в зависимости от расстояния

Анализ доход фирмы в процентном соотношении и расстояния до потребителя доказывает их обратно пропорциональную зависимость. 61,87% своего дохода (861 174 руб.) фирма получает в 25-километровой области. Первая зона является областью наибольшей доходности, так как на каждый километр расстояния приходится наибольший доход в 34 446,96 руб. 79,5% дохода (1 105 890 руб.) ООО «Рума» получает на расстоянии 67 км, а на оставшиеся восемь зон приходится только 20,5% дохода. При этом в зонах VI и VII доход фирмы равен нулю. Как показано выше, это связано с малонаселенностью этой территории. Для определения зоны наименьшего дохода по имеющимся данным составим и решим уравнение регрессии, где y - доход, а x - расстояние до потребителя:

$$y = -1802,16 \cdot x + 444118;$$

$$0 = -1802,16 \cdot x + 444118;$$

$$x \approx 246.$$

Действительно, в области ≥ 246 км расположены зоны VIII, IX и X, на общую долю которых приходится 4,6% дохода фирмы ООО «Рума».

Таким образом, доставка товаров до потребителя является одним из ключевых лимитирующих факторов функционирования электронного бизнеса. Транспортное ограничение выступает одним из видов барьеров, очерчивающих географическую границу рынка, ограничивающих область доходности компании и делящих ее на зоны наибольшей и наименьшей доходности. Фирма не может выйти на глобальный уровень и использовать все возможности, которые дает сеть Интернет, поскольку основная зона доходности находится на малом расстоянии от фирмы, и с увеличением расстояния и транспортных издержек доход убывает — когда цена товара с учетом доставки будет велика для потребителя, спрос становится нулевым.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вопросы экономики. 2011. № 11. С. 87.
2. Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения социально-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. М.: Отд. Общ. наук РАН, 2008. С. 8.
3. Информация правит миром. Роль IT-технологий в процессе формирования "умной экономики" // Российская газета. Экономика "Модернизация". 2011. 5 июля.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.
5. Кастельс М., Химанен П. Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель. М.: Логос, 2002.
6. Конференции «Интернет и Бизнес –2008» // www.ibconf.ru/talks/pppt.
7. Национальная ассоциация участников электронной торговли // www.naunet.ru.
8. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 11.
9. Фролов Д.П. Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты // Вопросы экономики. 2011. № 7. С. 19.
10. Carlaw K., Lipsey R., Webb R. The Past, Present and Future of GPT-Driven Modern ICT Pevolution: Blue Report. 2007 // www.sfu.ca.
11. Castells M. Mobile Communication and Society: A Global Perspective. MIT Press. 2006.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЯ

ГОЖЕНКО К.Н.,

доцент,

Кисловодский институт экономики и права,

e-mail: konstang2007@yandex.ru

В статье раскрыты теоретические проблемы концептуальной характеристики экономики знания.

Ключевые слова: современная экономическая теория; экономика знания; инновационное развитие общества.

This article shows the theoretical problems of the conceptual characteristics of the knowledge economy.

Keywords: modern economic theory; the economy of knowledge; an innovative society.

Коды классификатора JEL: D83.

Том 9 № 4 Часть 3
2011
TERRA ECONOMICUS

«Экономика знания» относится к той форме общественного производства, в которой использование знаний объективно становится главным инструментом получения экономической выгоды. Это определение стало популярным после того, как Питер Друкер использовал приведённое определение в качестве заголовка к главе 12 своей книги «Время разрыва» [6]. Очень скоро концепция «экономики знания» приобрела широкую известность и стала использоваться для того, чтобы обозначить новую стадию в экономическом развитии — для определения того, каким образом различные высокотехнологические предприятия, особенно производящие программное обеспечение, телекоммуникации и виртуальные услуги, а также образовательные и исследовательские учреждения могли бы реально и активно способствовать ускоренной динамике национальной экономики. Однако в настоящее время эта концепция выросла и вышла далеко за логические границы того определения, которое первоначально употребил Друкер. Расширенная концепция стала связывать «экономику знания» не с информационно-коммуникационными технологиями или потоком инновационных разработок, а со всем спектром вопросов, связанных с информацией, информационными потоками, управлением информационных потоков, знаниями, потоками знаний, управлением, передачей и обменом знаниями, знаниями перевода инновации, информационно-аналитическим программированием и прогнозированием, отраслями услуг, знанием профессии, исследований и разработок, спроса и предложения на знание, информацию и интеллектуальных услуг. Академик В.Л. Макаров справедливо подчеркивает, что «сейчас этот термин, наряду с термином “экономика, базирующаяся на знаниях”, используется для определения типа экономики, в которой знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста. Широко применяемые понятия “инновационная экономика”, “высокотехнологическая цивилизация”, “общество знаний”, “информационное общество” близки понятию “экономика знаний” [2].

Возникло реальное общество знания. Вместе с тем, интерпретация экономики знания меняется в зависимости от направлений экономической деятельности и вопросов, требующих решения. В литературе справедливо отмечается, что «есть два контекста, два дискурса, в которых используется и развивается понятие «экономика, основанная на знаниях» – научный, в котором экономика знаний выступает как эмпирическая гипотеза, обобщение особенностей и тенденций развития современного общества, и политический, где она предстает в качестве политической цели и видения будущего. Эти дискурсы взаимосвязаны, но живут по разным законам – то, что в научном дискурсе рассматривается как гипотеза, оспариваемая другими специалистами и нуждающаяся в уточнениях и проверках, в политическом представлено как однозначная декларация, зачастую отличающаяся по смыслу от исходной научной концепции и дающая неверные ориентиры развитию» [5].

Для любой страны, чтобы начать практическое возведение экономики знания, существует необходимость предварительной концептуальной разработки и развития теоретической системы о строении экономики знания, её организационно-управленческой структуре, специфики воздействия на различные отрасли, особенно сферу инновационно-образовательных услуг. Выдвижение на передний план экономического развития человека и знаний свидетельствует о кардинальной трансформации факторов развития. На смену труду, капиталу и природным ресурсам пришли информация, знания, человеческий потенциал. Теперь рыночная стоимость товаров и услуг в развитых экономиках складывается преимущественно из ресурса знаний [1].

При этом важно, чтобы о теории экономики знания имелась массовая осведомленность. Необходимо осознать, что экономика знаний не относится только к «науке знания», что только понимание и овладение всеми формами знания может привести к экономическому росту и созданию новых рабочих мест.

Современная экономика развивалась на протяжении многих лет, в первую очередь, в направлении от «аграрной экономики» к «экономике идей», которая более известна как «экономика знаний». В литературе обращается внимание на то,

что знания отличаются от традиционных ресурсов. Их называют общественным благом, потому что знания не убывают по мере их использования, они существуют вне зависимости от пространства, могут находиться одновременно в нескольких местах, с каждым днем увеличиваются и при этом зачастую вырастают в цене именно потому, что имеются в изобилии, а не потому, что их не хватает. Знания неотчуждаемы от их носителя [4].

Переход от «экономики производства» к «экономике знаний» будет способствовать стабилизации национальной и мировой системы образования, поскольку она дает студентам базовые знания и готовит их для широкого спектра рабочих мест. Высшее образование в эпоху экономики знания дает студентам глубокие знания и навыки, ускоряет внедрение инноваций, подготовку кадров для управления. К тому же выпускник колледжа получает более высокие доходы и имеет меньше шансов оказаться безработным. В современных исследованиях особо подчеркивается, что «происходит фундаментальная трансформация процесса труда. Центральное место на рынке труда в экономически развитых странах принадлежит занятым интеллектуальной деятельностью, главным компонентом которой становится творчество. Формируется креативный класс или креативные сообщества, и это основополагающий принцип, на котором стоит экономика знаний, который отличает ее от других типов экономик постиндустриальной эры – информационной и сетевой» [1].

Развитие системы образования превращается в экономике знания в один из главных факторов, способствующих экономическому росту. Как отмечается в докладе, «некоторые страны стали специализироваться на экспорте образования. Наиболее яркий пример – Австралия. В Австралии получение высшего образования приличного уровня, сопоставимого со среднеамериканским, стоит в два раза дешевле. А так как образование это англоязычное и, в общем-то, австралийские профессора имеют нормальный доступ и к европейским и к американским достижениям, то Австралия становится естественным местом для получения образования для выходцев из Азии. Или пример Нидерландов, где существует около 30 крупных университетов на страну с 12 миллионами жителей. Значительная часть студентов – это иностранцы, уровень образования там исключительно высокий, треть университетов имеют очень высокий международный статус. И это является существенным вкладом в развитие национальной экономики» [3].

Профессиональные программы на 5-6 ступени МСКО (степень специалиста или магистра) обеспечивают высокий уровень профессиональных знаний, объединив теорию, практическое применение, критическое мышление и навыки управления.

Однако этот количественный показатель отражает преимущественно те тенденции демографического характера, которые специфичны для этих стран – высокие показатели уровня численности населения и высокий спрос на высококвалифицированных специалистов магистерского уровня.

В условиях экономики знания и информационного общества, работодатели во многих престижных профессиях предпочитают степень магистра при приеме работников. Поэтому в системе международного образования наметилось своеобразное соревнование между США и Европой по числу докторантов, и американское доминирование сегодня находится под угрозой — с 2000 г. европейские вузы готовят больше докторантов в области науки и техники, чем американские. Кроме того, в ряде стран Азии, особенно в Китае и Индии, инвестируют существенные суммы в улучшение программ подготовки выпускников системы высшего образования. Тенденция, характерная для системы образования многих стран — это превышение доли выпускников в области общественных наук, предпринимательства и права над специалистами в естественнонаучных сферах и инженерных специальностях. Кроме того, доля иностранных студентов, обучающихся в США, в числе выпускников вузов сократилась с 25 % в 2000 г. до 20 % в 2006 г. Надо специально отметить, что федеральная поддержка последипломного образования имеет решающее значение для Соединенных Штатов, чтобы оставаться конкурентоспособной страной в мировой экономике. Это включает обновление кредитной политики с учетом демографических изменений в составе аспирантов, расширение кредитных программ в важнейших областях профессиональной подготовки.

Экономика знаний является постиндустриальной экономикой, в которой жизненные циклы товаров и услуг будут все больше сокращаться. Лидеры компаний, производящих продукцию и услуги с низкой долей добавленной стоимости, будут терять свои позиции до тех пор, пока не станут создавать и внедрять беспрецедентные инновации.

Современная экономика находится в третьей фазе (на третьем этапе) роста экономики знаний, в которой она превращается в особый способ производства, с соответствующими экономическими отношениями (табл. 1).

Таблица 1

Этапы становления «экономики знания»

Этап	Характеристика	Особенности
Этап I — 1969–1993	Первичный этап экономики знаний, который характеризуется созданием компьютерных сетей с необходимой инфраструктурой	Компьютеры использовались преимущественно как автономные системы, а программное обеспечение требовало специальных выделенных машин
Этап II — 1994–2001	Ознаменован появлением первого популярного графического браузера	Изменение бизнес-процессов с использованием нового средства связи, возникновение электронной коммерции и электронного бизнеса
Этап III — 2002 – по настоящее время	Массовое внедрение интернета, появление точки «P2P» связи.	Веб-интерфейс становится все более простым в использовании, а широкополосное принятие информации ускоряет её передачу

Как видно из таблицы, первый этап озаглавлен тем, что возникают компьютерные сети с необходимой инфраструктурой как первичный этап экономики знаний, с пока еще невидимой технологией для бизнеса, государства и общества. Компьютеры используются преимущественно для того, чтобы работать как автономные системы, которые не были подключены к другим компьютерам. Программное обеспечение требовало специальных выделенных машин. Тем не менее, распределенные вычисления уже обнаруживают другой подход, который подчеркивает сети и распространение программно-аппаратного обеспечения.

На втором этапе Интернет и Java входят в общественное сознание в 1994 г., с выпуском Mosaic, первого популярного графического браузера, которым стал Netscape. Он был свободен для всеобщего доступа, что позволило всем пользователям просматривать текст и графику. Это привело к созданию World Wide Web и обширной коллекции HTML-документов. Во время второго этапа браузер стал де-факто интерфейсом для корпоративных систем. До этого клиенты должны были иметь специальное программное обеспечение, чтобы иметь доступ к компьютерной информации. В этой фазе компании были сосредоточены на использовании нового средства связи, чтобы изменить свои бизнес-процессы. Электронная коммерция позволила многим компаниям выходить непосредственно на внешних клиентов и осуществлять "электронный бизнес". Общение в значительной степени пошло от компании к клиенту, но пока ещё очень немногие клиенты обмениваются информацией друг с другом.

На третьем этапе в центре внимания появляется точка «P2P» связи. Интернет все больше внедряется в культурах по всему миру. Уже несколько поколений людей не мыслит жизни без него. Веб-интерфейс становится все более простым в использовании, а широкополосное принятие информации ускоряет её передачу. Люди теперь имеют друзей и знакомых по всему миру. Они создают цифровые, текстовые, аудио-, графические и видеознания, в то время как посредники типа LinkedIn, MySpace, YouTube и Technorati помогают людям найти контент и людей с такими же интересами.

Экономика знаний, возникшая на рубеже XX и XXI вв., знаменовала появление новых фундаментальных проблем, новых критериев уровней социально-экономического прогресса и новой иерархии в глобальном позиционировании национальных экономик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барышева А.В. Экономика знаний – что это значит // Центр общественных экспертиз // <http://www.nest-expert.ru/node/55>.
2. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской Академии наук. Т. 73. № 5. 2003. С. 450.
3. Сергеев В.М. Экономика знаний. Роль образования и науки в современном мире // Тезисы выступления на семинаре Международного института гуманитарно-политических исследований, 9 сентября 2002 года // http://www.igpi.ru/center/seminars/party_6-09_02/party_6-09_02-sergeev.html.
4. Тимина Е.И. Трансформация факторов экономического развития и конкурентоспособность. М.: Макс Пресс, 2008. С. 16.
5. Хохлов Ю.Е., Шапошник С.Б. Экономика, основанная на знании: социально-экономические тенденции и политические цели // Информационное общество. № 1. 2002. С. 4.
6. Drucker P. The Age of Discontinuity, Heinemann. London, 1969.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

ВАХТИНА М.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный университет сервиса,
e-mail: vahtina@tolgas.ru

В статье обосновываются взаимосвязи и взаимозависимости между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Выявляются интегральные показатели, способные отразить вышеуказанные взаимосвязи.

Ключевые слова: экономическая эффективность; социальная справедливость; интегральные показатели; индекс качества жизни; индекс развития человеческого потенциала.

This article studies the relationship and interdependence between economic efficiency and social justice. Integral identifies indicators that may reflect the above relationship.

Keywords: economic efficiency; social justice; integral indicators; an index of life quality; human development index.

Коды классификатора JEL: D61, D63.

В экономической науке по-прежнему сохраняется разделение рациональной экономики и этики, экономической эффективности и социальной справедливости, вследствие чего этические действия рассматриваются только как неизбежная реакция на отрицательные отклонения в «чистых» экономических процессах и связываются в большей степени с идеологией и философией, чем с экономикой [3, с. 38, 57, 67, 168]. Однако, поскольку экономические закономерности, укорененные в рациональности, определяются ценностными ориентациями, то при всей своей деловой направленности они подлежат этической оценке. Понятия человеческой справедливости и экономической рациональности, несмотря на их принадлежность к различным измерениям, неразрывно связаны между собой. Эта связь обнаруживается в том, что все этическое, отражающее требование справедливости, содержит в себе компонент объективной полезности, а все объективно полезное – компонент этического. Разделение экономически эффективного и человеческого, этически-нормативного и экономически-рационального приводит, с одной стороны, к технократической, а с другой — к утопической позиции в вопросах экономики. Не может быть полезным и конструктивным то, что противоречит истинной справедливости, с другой стороны, не может быть справедливым то, что неэффективно [2, с. 428].

При этом добиться человеческого устройства экономики можно не только потому, что один индивид учитывает интересы других по личностно-этическим причинам, но и потому, что существует такой порядок и такие институты (структурно-этический аспект), которые приводят эти интересы в нужное с точки зрения критериев человечности соответствие и устанавливают баланс интересов. Если институты таковы, что их устройство противоречит этическим нормам, то в экономике накапливается комплекс негативных явлений, которые приводят к многочисленным прямым и косвенным издержкам, что отрицательно сказывается на человеке, уровне его доходов, продолжительности жизни, имущественной и социальной дифференциации.

И хотя было бы неправильным утверждать, что можно раз и навсегда добиться идеального справедливого порядка в конкретной экономике, все же, чем больше такой порядок (при всей своей относительности) направлен на устранение существующей несправедливости и создание больших возможностей для справедливых изменений институтов, тем он лучше. В определенные периоды времени возможны предпочтения в ту или иную сторону, которые, однако, должны оставлять простор для других вариантов и корректив, чтобы, в случае необходимости, выбрать наиболее подходящую стратегию. При этом для лучшего результата нужно, чтобы согласование целей и выбор методов их реализации в процессе институционального строительства осуществлялись легитимно, на основе демократических процедур. А вот пределы такой деятельности всегда останутся вопросом экономической компетентности, и ни один из вариантов с полным правом нельзя будет назвать единственно и полностью справедливым и целесообразным, так как критерий абсолютной справедливости, оставаясь лучшим ориентиром, является в принципе недостижимым идеалом.

Неразрывная связь между экономической эффективностью и социальной справедливостью может и должна получать выражение и в экономических показателях. Как известно, классическим мерилom эффективного хозяйствования на микроуровне принято считать прибыль, а на макроуровне – объем валового внутреннего продукта. Но только прибылью предприятий или уровнем ВВП нельзя выразить результативность экономики, направленной, в конечном итоге, на создание

условий, обеспечивающих необходимое качество жизни людей. Вполне может быть так, что прибыль предприятий получается за счет экономии на заработной плате работников, сокращении социальных расходов, расходов на охрану труда и окружающей среды, что в конечном счете, оборачивается потерями для отдельных работников и экономики в целом. При таком подходе целью становится сама экономика, а не человек, который превращается в этом случае в средство достижения этой псевдоцели. Поэтому эффективность следует определять не просто величиной прибыли или ВВП, а тем, может ли она, и в какой степени, обеспечить соответствующее качество жизни людей. То есть важным является то, будут ли произведены именно те блага, которые приведут к всеобщему благополучию и сокращению неблагоприятных социальных последствий, выражающихся в ухудшении условий труда и жизни людей, возрастании количества бедных, чрезмерной и объективно необоснованной дифференциации доходов, загрязнении окружающей среды и, в конечном итоге, в ухудшении общей экономической ситуации. Эффективность следует рассматривать не в узком, а в общеэкономическом смысле, когда критериями социальной справедливости (касаются ли они личностных, или институционально-опосредованных связей) придается не меньшее значение, чем получению чисто материального результата на микро- и на макроуровне. В этой связи подходящими измерителями социально-экономической результативности являются те показатели, которые сочетают в себе две стороны: материальный результат и направленность на удовлетворение важнейших человеческих потребностей. При том что среднее значение показателей развития человека колеблется вместе с доходом, все же показатели, отвечающие вышеназванным критериям, способны отразить связь между материальным доходом, с одной стороны, и вкладом в человека - с другой. Оказывается, что одни страны гораздо лучше других могут «конвертировать» богатство в возможности развития человека, прежде всего, в сохранение здоровья и получение образования. Этим качествам (пусть не идеально) отвечают интегральные показатели, которые стали рассчитываться экономистами со второй половины XX в. для межстранового сравнения. Речь, в частности, идет о таких показателях, как Индекс качества жизни по версии Economist Intelligence Unit и Индекс развития человеческого потенциала (есть и другие, имеющие более ограниченное применение). Первый рассчитывается на основе 9 факторов, в состав которых, наряду с ВВП на душу населения, входят также ожидаемая продолжительность жизни, рейтинги политической стабильности и безопасности, семейная жизнь (число разводов на тысячу человек в год), активность добровольных сообществ, климат и география, уровень безработицы, индексы политической и гражданской свободы, соотношение доходов мужчин и женщин. Впервые показатель был подсчитан в 2005 г. по данным 111 стран и территорий с максимальным баллом в 10. Россия оказалась на 105 месте с коэффициентом 4,796 (по результатам 2005 г.). Интегральный показатель Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) был концептуализирован на основе работ А. Сена и рассчитывается ежегодно с 1990 г. для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия. ИРЧП выходит за рамки ВВП и построен на более широком определении благосостояния. Он оценивает возможность долгой и здоровой жизни (по показателю средней ожидаемой продолжительности жизни), получения образования (по уровню грамотности взрослого населения и охвата населения начальным, средним и высшим образованием), поддержания достойного жизненного уровня. ИРЧП отражает положительную связь между доходом, с одной стороны, и здоровьем, образованием - с другой. Измерения показывают, что одни страны гораздо лучше других используют материальное богатство для сохранения здоровья нации и получения всех видов образования. Рейтинг некоторых стран по показателю ИРЧП оказывается значительно ниже, чем по показателю доходов, тогда как в других ситуация прямо противоположная [1]. В частности, для 77 из 174 стран, обследованных ООН, рейтинг по уровню среднедушевого ВВП был выше, чем рейтинг по ИРЧП. (по данным 1999 г.) Причем, не имеет значения, богатая страна или бедная, например, в таких богатых государствах как Кувейт, Саудовская Аравия, расхождение составило несколько десятков позиций. То есть, эти страны недостаточно эффективно используют результаты развития своей экономики на соответствующее развитие человека и всего общества. Для большинства же исследуемых стран, где проводится социальная политика, ориентированная на человека, рейтинги показателей ИРЧП оказались выше рейтинга ВВП. Россия практически истратила имеющийся социальный запас, полученный за счет высокой образованности населения в предыдущий период. Разница рейтингов России составила + 3, в то время как в бывших союзных республиках Белоруссии, Украине и Узбекистане — она составляет соответственно + 24, + 25 + 35 [4, с. 445].

И хотя в ИРЧП не входят такие важные индикаторы, как соблюдение прав человека, наличие демократических свобод и социального равенства (что, безусловно, можно отнести к его недостаткам), он неплохо позволяет проследить взаимосвязь между доходом и благосостоянием. По данным последнего отчета за 2010 г. (рассчитанным по данным 2008 г. с учетом видоизмененной методики), Россия заняла в рейтинге развития 65 место в списке из 169 стран с показателем 0,719, расположившись между Албанией и Казахстаном.

Таким образом, если экономическая эффективность теоретически рассматривается как независимая от социальной справедливости переменная, то на практике это оборачивается антигуманной экономикой и институциональной системой, которая, в конечном итоге, парализует экономический рост. С другой стороны, справедливое устройство институтов (эта мера всегда останется относительной) дает положительные экономические результаты, способствует подъему экономики и социальной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человека. 2006 // http://www.un.org/russian/esa/hdr/2006/hdr2006_hdi.pdf.
2. Рих А. Хозяйственная этика / Пер. с нем. М.: Посев, 1996.
3. Социальная справедливость и экономическая эффективность. Опыт, проблемы, теория. Материалы научной конференции. М.: ЛЕНАИД, 2007.
4. Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / Под общ. ред. Р.М. Нуреева. М.: ТЕИС, 2007.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ НА МИКРОУРОВНЕ

БИТЛЕВ А.А.-А.,

соискатель,

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,

e-mail: kancerovr@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы формирования оптимальной структуры технопарка с включением в его состав бизнес-инкубатора, а также предлагаются подходы к оптимизации портфеля инновационных проектов в соответствии с их уровнем.

Ключевые слова: инновации; проекты; бизнес-инкубатор; оптимизация.

In this paper, forming the optimal structure of industrial park with the inclusion of a business incubator, and suggests approaches to portfolio optimization of innovative projects in accordance with their level.

Keywords: innovations; projects; business incubator; optimization.

Коды классификатора JEL: M11, O31.

Эффективность функционирования различных инновационных образований находится в зависимости от совокупности внешних и внутренних факторов. Внешние, по отношению к инновационной структуре, факторы являются факторами экономической среды и образуются совокупностью участников экономической деятельности. К внутренним факторам относятся факторы, которые обеспечивают деятельность инновационного образования: это финансовые, социально-экономические, организационно-технические, научно-исследовательские, информационные и другие элементы инновационной инфраструктуры. Повышение эффективности деятельности таких структур достижимо только при учете действия как внешних, так и внутренних факторов.

Рассмотрим влияние внешних и внутренних факторов при разработке подходов повышения эффективности деятельности технопарковых структур.

Выбор технопарков определяется их универсальностью и распространенностью, а также достаточно высокой востребованностью экономики именно в таких инновационных структурах, которые носят ярко выраженный коммерческий характер. Создание и развитие технопарков позволяет достичь интенсификации производственного процесса, улучшить состояние отраслей экономики и повысить уровень экономического развития региона в целом. Более того, деятельность технопарка позволяет достичь многих социальных целей, так как благодаря появлению и функционированию технопарка инновационных фирм решаются вопросы создания рабочих мест и достигается ряд других социально значимых целей. Кроме того, в настоящее время сложилась тенденция формирования на базе технопарков инновационных бизнес-инкубаторов, поэтому технопарки заменяют сразу два типа инновационных структур. Вместе с тем технопарк как достаточно крупная структура, включающая множество отделов, служб, структурных элементов, нуждается в оптимизации своей деятельности в организационном ключе.

По нашему мнению, резервы оптимизации организационной структуры заключаются в создании такой структуры, которая бы нацеливала работу всех структурных элементов на достижение конечной цели. Предлагаемая нами структура управления технопарком представлена на рис. 1.

Такая организационная структура позволяет наиболее оптимально взаимодействовать составляющим технопарка и осуществлять взаимодействие в едином направлении.

Большинство современных технопарков функционируют самостоятельно и не имеют структуры инкубатора малого бизнеса. Мы полагаем, что включение в структуру технопарка бизнес-инкубатора позволяет достичь ряда положительных моментов.

Например, позволит значительно активизировать деятельность ученых, которые могут создавать инновационные фирмы в рамках бизнес-инкубатора. Другим положительным моментом является возможность бизнес-инкубатора привлекать к деятельности технопарка студентов, работников вузов и других людей, заинтересованных в инновационной деятельности. В рамках инкубатора появляется возможность обеспечения кадрами деятельности всего технопарка и большинства фирм резидентов.



Рис. 1. Организационная структура технопарка

Кроме того, создание инкубатора не гарантирует автоматического улучшения эффективности технопарка в целом. Более того, такая сложная структура как бизнес-инкубатор инновационных фирм во многом усложняет и без того не простую структуру и механизм управления технопарком. Однако при соблюдении необходимых условий и включении в действие экономических стимулирующих механизмов, которые позволят развивать деятельность данной структуры, достигаются цели функционирования технопарка быстрее и легче и, соответственно, достигаются общие экономические цели развития региона. Так как речь идет о создании бизнес-инкубатора в среде технопарка, который, как правило, включает и высшее учебное заведение, появляется возможность задействовать в бизнес-инкубаторе студенческий коллектив вуза. Это дает возможность органично вписать бизнес инкубатор в структуру учебной деятельности вуза и повысить качество подготовки будущих специалистов в области инновационной деятельности. Бизнес инкубаторы в составе технопарка являются наиболее оптимальным полигоном для апробации результатов научно-исследовательской работы студентов и ученых, задействованных в различных инновационных проектах. Создание бизнес-инкубатора малых инновационных фирм может иметь развитие в форме межвузовского студенческого инновационного инкубатора, который может выполнять не только исследовательские, но и образовательные функции. В результате технопарк становится не просто инновационной структурой, но и выступает как комплексное образование, которое обеспечивает как региональное экономическое развитие, так и выполняет социальные функции.

Поэтому рассмотрим управление деятельностью технопарка более подробно с точки зрения его влияния на ход инновационного процесса.

Управление деятельностью технопарка рассматривается многими учеными [1,2,3], поэтому мы остановимся на изучении внутренних связей между отдельными элементами организационной структуры технопарка. Оперативное или текущее управление осуществляется, как правило, директором технопарка, который находится в прямом подчинении президента технопарка.

Как уже говорилось, наличие в структуре технопарка бизнес-инкубатора позволяет реально улучшить показатели деятельности технопарка и повысить его эффективность. Поэтому мы ввели в структуру технопарка и бизнес-инкубатор, которым управляет соответственно директор инкубатора. Выделение такого управленческого звена, как директора инкубатора, на наш взгляд, оправданно, так как, полномочия директора инкубатора входит значительное число функций, например оценка и отбор проектов, отбор малых инновационных предприятий, которые могут быть размещены в инкубаторе, решение большого массива проблем материального и финансового обеспечения деятельности этих фирм и т. д.

Так как обеспечивающая система технопарка единая для самого технопарка и для бизнеса-инкубатора, это позволяет значительно экономить средства на обслуживание инновационных проектов, на обслуживание фирм-резидентов и обслуживание малых инновационных фирм, располагающихся в инкубаторе, так как используются одни и те же структуры финансового, материального, информационного и кадрового обеспечения деятельности.

Соответственно, гораздо проще, быстрее и легче проходит согласование интересов разных структур в рамках технопарка, так как бизнес-инкубатор, по сути, предъявляет те же требования к системе обеспечения, что и фирмы-резиденты, и другие структуры, находящиеся в технопарке.

Важным вопросом, влияющим на всю систему управления технопарком, и в конечном итоге, на эффективность функционирования технопарка, является вопрос управления инновационными проектами, имеющими разную временную продолжительность.

Так как инновационные проекты различны по продолжительности, направлению исследований, стоимости и прочему, необходимо формирование единого портфеля проектов, которые имеются в технопарке, с целью их оптимального

распределения по времени. Такой процесс осуществляется научно-техническим советом технопарка на основе экспертного отбора инновационных проектов. Эксперты научно-технического совета могут оценивать и классифицировать инновационные проекты по степени приоритетности, соответственно формируется ранжированный ряд инновационных проектов, который определяет последовательность их выполнения.

Оптимизация портфеля инновационных проектов достигается за счет ранжирования проектов по эффективности и требуемым для их реализации ресурсам. Для этого необходимо оценить все возможные технические, финансовые, материальные, временные риски реализации инновационного проекта, которые могут определить эксперты научно-технического совета. Для этого требуется адекватная процедура экспертизы и отбора предложенных инновационных проектов. При этом оценка инновационных проектов и отбор их для реализации представляет собой разные этапы одного и того же процесса и должны они осуществляться различными экспертами, что позволяет более объективно судить о перспективности использования тех или иных проектов.

Рассмотрим более подробно этапы оценки и отбора инновационных проектов.

Этап оценки инновационного проекта заключается в определении его эффективности с тем, чтобы ранжировать проекты по данному показателю. На этом этапе, как правило, изучаются возможные источники финансирования проекта, дается характеристика основных исполнителей, обсуждаются условия возврата инвестиций, если проект не будет завершен успешно.

Таким образом, этап оценки инновационного проекта также включает в себя несколько стадий, которые позволяют повысить объективность данной оценки и более адекватно анализировать инновационные проекты, представленные научно-техническому совету, для ранжирования по степени эффективности.

На первой стадии оценки инновационных проектов осуществляется их анализ по степени эффективности. Для этого оценивается проект по двум критериям - это коммерческая эффективность и общественная эффективность.

На первый взгляд, чем выше коммерческая эффективность проекта, тем он привлекательнее для потенциальных инвесторов. Вместе с тем могут быть и проекты, которые отличаются невысокой коммерческой эффективностью, но имеющие большую общественную значимость. Под такие проекты можно получить государственное финансирование. Поэтому выбор по данному критерию достаточно не простой и необходимо учитывать множество факторов, влияющих на конечный результат инновационного проекта.

Реализацию первой стадии оценки инновационных проектов желательно осуществлять с помощью соответствующего прикладного программного обеспечения, с целью оптимизации процесса и ускорения реализации стадии.

Поэтому к инновационным проектам должны предъявляться стандартные требования. Например, каждый проект должен иметь четкую информацию о характеристике преследуемых целей, иметь расчет прогнозируемых значений коммерческой и общественной эффективности.

Вторая стадия оценки инновационных проектов предполагает анализ практической реализуемости проекта. Эта стадия реализуется экспертным методом. Для повышения объективности оценки необходимо соблюдать определенные требования к экспертной группе. Например, количество экспертов должно быть нечетным и не менее семи человек. В составе экспертной группы должны быть эксперты по различным направлениям, например, эксперт по финансовым вопросам, эксперт по техническим вопросам, эксперт по рынку и маркетингу и т. д.

На данной стадии оценки инновационного проекта важно установить определенные, минимально допустимые значения параметров оценки. Если инновационный проект имеет характеристики ниже минимально допустимых значений, он не рассматривается в дальнейшем, если выше, то он переходит на следующие стадии оценки.

По результатам экспертной оценки строятся профили инновационных проектов и определяются те, которые заслуживают дальнейшего рассмотрения с точки зрения практической реализации. Основой для определения пригодности проекта для дальнейшего рассмотрения является оценка его профиля и обобщенного показателя оценки инновационных проектов.

Для проектов различных классификационных групп по признаку эффективности и соответствующих подклассов минимально допустимый уровень является отличным, как показано для примера на рис. 2. Мы выделили следующие уровни инновационных проектов:

- ◆ Инновационные проекты общественного значения ИПОЗвысш;
- ◆ Инновационные инвестиционно привлекательные проекты для внешнего инвестирования (зарубежного капитала) ИПЗКвысш.;
- ◆ Инновационные инвестиционно привлекательные проекты для внутреннего инвестирования ИПВИвысш.
- ◆ Инновационные проекты общественного значения ИПОЗсред.;
- ◆ Инновационные инвестиционно привлекательные проекты для внешнего инвестирования ИПЗКсред;
- ◆ Инновационные инвестиционно привлекательные проекты для внутреннего инвестирования ИПВИсред.
- ◆ Инновационные инвестиционно привлекательные проекты для внешнего инвестирования ИПЗКоперат;
- ◆ Инновационные инвестиционно привлекательные проекты для внутреннего инвестирования ИПВИоперат.

В дальнейшем рассматриваются все проекты, которые по критериям оценочных показателей не опускаются ниже минимального уровня. При этом общий показатель оценки инновационного проекта должен превышать нормативный показатель соответствующего класса инновационного проекта.

На следующей стадии оценки проекта проводится опрос представителей команды проекта с целью выявления всех его характеристик и деталей, которые не удалось уточнить в процессе предыдущих стадий оценки. Кроме этого, появляется возможность выявления квалификация исполнителей проекта, что позволяет дополнить его рейтинговой оценкой.

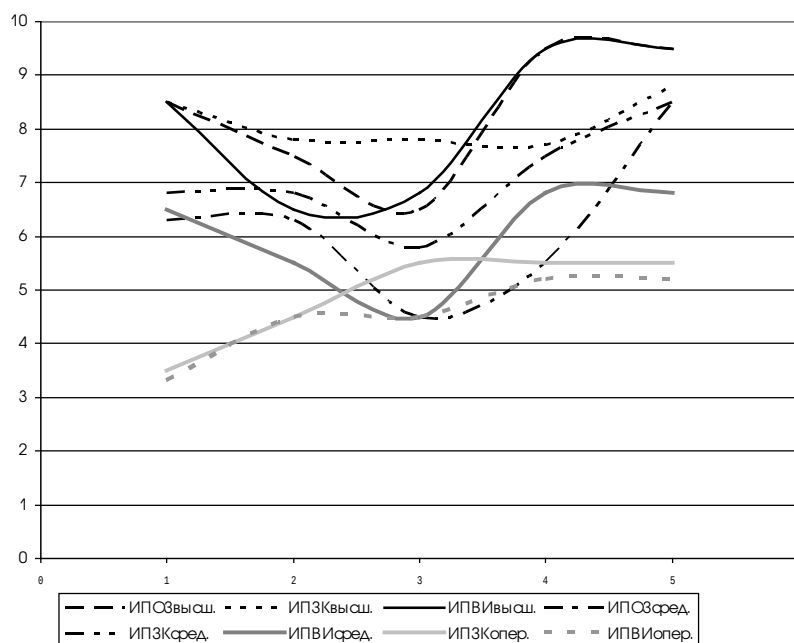


Рис. 2. Минимально допустимый уровень оценки для инновационных проектов различной сложности

Уже на этапе отбора инновационных проектов для реализации начинает формироваться портфель проектов, который включает проекты различной продолжительности реализации, различной общественной значимости. Это позволяет в дальнейшем сформировать наиболее адекватный текущим условиям портфель проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чистякова Н.О. Анализ мирового опыта функционирования и развития объектов инновационной инфраструктуры // Известия Томского политехнического университета. 2007. Т. 311. № 6. С. 76–81.
2. Шевелев А.Е., Богомолова И.В. Неопределенность и риски при ведении инновационной деятельности в среде технопарка // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2009. № 41. С. 48–51.
3. Gullander S. Incubatee evaluation of the incubator. Stockholm School of Entrepreneurship. Paper for the 2006 IASP world conference. Helsinki. 2005. P. 13.

ЭВОЛЮЦИЯ И РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

УСТОВА ДЖ.А.,

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

e-mail: ustova_da@narod.ru

В статье исследуются концепции государственного регулирования в историческом и страновом аспектах, возможность использования опыта зарубежных стран в российской экономике. Обосновываются стратегические задачи в государственном регулировании экономики на современном этапе.

Ключевые слова: рынок; государство; государственное регулирование; принципы государственного регулирования; формы, инструменты и механизмы государственного регулирования; мера государственного вмешательства.

This article examines the concept of state regulation in the historical and country aspects, the possibility of using the experience of foreign countries in the Russian economy. Substantiation of strategic objectives in government regulation of the economy at this stage.

Keywords: market; state; government regulation; the principles of state regulation; forms; tools and mechanisms of state regulation; a measure of state intervention.

Коды классификатора JEL: L43, L51.

Эволюция представлений о роли государства в экономике, о взаимодействии рынка и государства и границах государственного вмешательства прошла путь от меркантилистской теории, классической теории, неоклассических направлений и кейнсианской теории государственного регулирования рыночной экономики. Формирование и развитие в мировой экономической науке концепций государственного регулирования хозяйственной жизни общества начинается с меркантилизма, представители которого (А. Монкретьен, Т. Мэн, и др.) полагали, что государство должно не только направлять, но и подчинять себе частную деятельность купцов и предпринимателей в интересах увеличения денежного богатства нации. Далее, протекционистская политика меркантилизма начинает уступать свое доминирующее положение экономическому либерализму в лице У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэя, Дж. Ст. Милля и др. Идея «невидимой руки» стала обобщенным выражением ограниченного вмешательства государства в экономику. По мнению А. Смита, государство несет ответственность только за такие сферы, как оборона страны, «содержание короля и его двора», правосудие, чеканка монет. Со временем сторонники либерализма все чаще сталкивались со сложным для них выбором между верой в свободную конкуренцию и стремлением к общественному благу. Именно в этот период в рамках либерализма выявились две тенденции: для одной главным остался принцип свободного предпринимательства и невмешательства государства в экономику; для другой, реформистской, курс на сочетание либеральных ценностей с активной ролью государства в решении социальных проблем. В конце XIX — начале XX вв. развитие рыночных отношений обусловило «маргинальную революцию», обогатившую экономическую мысль неоклассической теорией, которая стала ведущим направлением в мировой экономической мысли. Главная особенность этого направления состояла в том, что оно представляло собой наиболее разработанную теорию рыночного, предпринимательского хозяйства в условиях совершенной конкуренции. При этом наиболее крупных успехов ее представители добились в исследовании проблем частного (А. Маршалл и Дж.Б. Кларк) и общего (Л. Вальрас) равновесия, достигаемого благодаря механизму свободного ценообразования и конкуренции. По мнению большинства представителей неоклассического направления, экономика свободной конкуренции благодаря гибкой системе цен и заработной платы внутренне устойчива, и поэтому государству нет необходимости оказывать стабилизирующее воздействие в случае нарушений (сбоев) в механизме рыночного саморегулирования. Возможная степень отступления от этого принципа понималась неоднозначно различными экономистами. Ещё в работах А. Маршалла и А. Пигу затрагивались некоторые экономические явления, не подпадавшие под модель «совершенной» конкуренции и требовавшие объяснения. Речь идет о монополистической деятельности в экономике, внешних эффектах (экстерналиях), публичных благах или чистых общественных товарах. Все это вызвало необходимость в новых исследованиях, связанных с «несовершенной» конкуренцией, требовавшей государственного вмешательства в хозяйственную жизнь в интересах сдерживания

роста цен, увеличения занятости ресурсов и выпуска. Вместе с тем государство и его институты, по мнению большинства неоклассиков, должны играть лишь дополнительную, вспомогательную роль по сравнению с той, которую должен выполнять бизнес.

Дж. Кейнс и его последователи являются сторонниками активного государственного регулирования экономики, аргументируя это отсутствием у рыночной системы хозяйства внутреннего механизма установления макроэкономического равновесия, позволяющего после сокращения совокупного спроса вернуться к прежнему уровню производства и занятости, что приводит экономическую систему в длительную ловушку депрессии. В отказе от надежд на стихийное, автоматическое разрешение противоречий рынка и в установке на расширение функций правительства в области экономического регулирования и состоит то принципиально новое, чем отличается кейнсианство от предшествовавших ему направлений экономической мысли. Кейнсианская система принципов государственного регулирования экономики основывается на анализе таких понятий, категорий и явлений, как «склонность к потреблению», «склонность к сбережению», «побуждение к инвестированию», «предпочтение ликвидности» и т.д.

Особое значение в понимании роли государства, а именно её тесную взаимосвязь с особенностями экономики конкретной страны, которая развивается по своим собственным законам, обусловленным её историческим развитием, географическими условиями, национально-культурными традициями и чертами национального характера, внесли немецкие экономисты А. Мюллером и Ф. Листом. По мнению представителей «исторической школы», теоретические представления, как и хозяйственный строй общества в данное время, являются результатами исторического развития той или иной страны. Общий для этих ученых подход к экономической роли государства существенно отличался от взглядов классиков и неоклассиков политической экономии. В соответствии с ним, государство должно быть гарантом не только поддержания порядка, но и достижения тех целей, которые не могут быть достигнуты свободными усилиями отдельных личностей. Представители исторической школы Германии В. Зомбарт, М. Вебер и др. ставили в центр внимания историко-этическую проблематику «духа капитализма».

Заслуга в разработке основных принципов эффективного хозяйственного порядка, или «третьего пути» в социально-экономическом развитии общества, который должен был преодолеть недостатки как «капитализма», так и «социализма» (неолиберальная теория), принадлежала В. Ойкену, Ф. Лутцу, А. Рюстову, В. Рёпке (Фрайбургская школа). Эти принципы послужили основой формирования концепции социального рыночного хозяйства. В германской модели социального рыночного хозяйства государство не устанавливает экономические цели, поскольку это лежит в плоскости индивидуальных рыночных решений, а обеспечивает баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью, создает правовые и социальные рамочные условия для реализации экономической инициативы предпринимателями. Эти рамочные условия воплощаются в гражданском обществе, установлении относительного социального равенства граждан (равенства прав, стартовых возможностей и правовой защиты) и фактически состоят из двух основных частей: гражданского и хозяйственного права и системы мер по поддержанию конкурентной среды в экономике.

Важной чертой современного государственного воздействия на экономические процессы в США является то, что оно в значительной мере осуществляется не в форме прямого руководства, а через систему законодательного регулирования, установления стандартов, бюджетно-финансовые и налоговые рычаги, контрактную систему.

Среди представителей российских школ экономической науки по проблемам государственного регулирования, следует отметить И.Я. Горлова, Н.С. Мордвинова, М.М. Сперанского, Т.Ф. Степанова, А.И. Бутовского, Н.И. Тургенева, Х.А. Шлецера, А.К. Шторха и др. Ими были сформулированы важнейшие институциональные условия развития рыночных отношений, актуальные и для современной отечественной экономической теории и хозяйственной практики: 1) чтобы человек мог воспользоваться результатами своего труда, собственность на них должна быть ему гарантирована; 2) обеспечение собственности невозможно без гражданского общества; в) гражданское общество не может существовать без законов, или общественного порядка, т. е. без взаимного уважения людьми собственности и личности каждого.

Важная роль, по мнению М.И. Туган-Барановского и А.И. Чупрова, отводилась государству в проведении им стабилизационной, антикризисной политики, при этом они особо выделяли необходимость «противодействовать» кризисам «искусственными мерами налога и госзайма», денежно-кредитной политики. Важной особенностью российской школы экономической мысли было отрицание концепции «экономического человека» и попыток рассматривать его изолированно от общества. Отечественные экономисты стремились к комплексному, системному анализу экономики, подходили к народному хозяйству как к единому целому.

В советский период в основе развития экономики лежали принципы марксистской политэкономии. Централистская версия взаимодействия плана и рыночных отношений была принята за основу экономической политики, формировалась административно-командная система управления. Абсолютизация государственного руководства в управлении экономикой и устранение рыночных отношений привели к утверждению в стране на многие десятилетия экономического бюрократизма, хозяйственной ведомственности, к подавлению демократии. Радикальное реформирование общества привело к перестройке советской марксистской политической экономии в экономическую теорию рыночной системы хозяйства.

Идеи и положения, изложенные в трудах представителей этих научных школ, послужили основой дальнейшей разработки принципов и механизмов осуществления экономической политики.

Государственное регулирование является формой реализации экономической политики. Теоретические парадигмы и концепции государственного регулирования рыночной экономики нацелены на достижение конструктивных отношений государства с гражданским обществом (государства и частного предпринимательства), на приоритет общества, его потребностей и на обеспечение единства экономической и социальной эффективности развития общества и проводимых реформ в различные исторические периоды.

Государственное вмешательство в стратегическом аспекте должно быть сконцентрировано, прежде всего, на комплексной реализации принципов: незыблемость институтов частной собственности; стабильность денежного обращения; открытость рынка и свободный доступ на него; свобода заключения договоров между хозяйствующими субъектами; создание таких правовых условий, при которых хозяйствующие субъекты несут полную имущественную ответственность за результаты своих действий; постоянство экономической политики с целью обеспечения благоприятных условий для инвестиционного процесса.

Эффективный рынок на базе наиболее полного развития конкуренции обеспечивает такое распределение доходов, которое стимулирует высокую производительность, инициативность и инновационную активность участников рынка. Так как в реальной действительности поведение рыночных субъектов не всегда рационально, а внешние «возмущающие» воздействия могут вносить нарушения в нормальный экономический процесс, поэтому требуется корректирующее государственное вмешательство как в сферу перераспределения доходов (для социального выравнивания), так и в структуру экономики; при этом в каждый данный момент необходимо строго учитывать допустимые временные и пространственные ограничения государственного вмешательства и использовать наиболее приемлемые инструменты для недопущения искажений рыночной системы, деформации конкурентного механизма.

Важнейшим условием для ускорения темпов экономического роста России является разработка и реализация механизмов, стимулирующих инновационную активность, внедрение инноваций и создание условий для привлечения дополнительных источников инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
2. Механизм регулирования экономики в Германии: как он функционирует и чему учит / Под общ. ред. В.П. Гутника. М.: ВладДар, 1995.
3. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства / Под ред. В.И. Марцинкевича. М.: Наука, 1999.
4. Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. М.: Экономика, 2001.
5. Райхлин Э. Основы экономической теории. Экономический рост и развитие. М.: Наука, 2001.
6. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ: Курс лекций. М.: ГУ-ВШЭ, 2002. С. 53–78.

ОБОСНОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ИНСТИТУЦИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

БОДЯКОВ О.П.,

соискатель,

Кубанский государственный технологический университет,

e-mail: bodyakov@velbod.ru

В статье систематизированы основные институты, связанные с повышением эффективности деятельности промышленных предприятий, и показана их взаимосвязь с институтами государственного регулирования.

Ключевые слова: институциональная реконструкция; эффективность производства; институты; государственное регулирование; институты.

In article the institutions connected with increase of efficiency of activity of the industrial enterprises are systematised and their interrelation with institutes of state regulation is shown.

Keywords: institutional reconstruction; production efficiency; institutes; state regulation; institutions.

Коды классификатора JEL: M21, O31.

Инвестиционная и инновационная основа устойчивого роста российской экономики пока не достигла необходимого уровня. Отечественные предприятия отстают по уровню эффективности производства практически во всех отраслях, а это в условиях истощения и ограниченности многих видов ресурсов не позволяет обеспечить долговременную стабилизацию и подъем производства в реальном секторе экономики.

Важнейшими барьерами экономического роста стали институциональные факторы, которые влияют как на улучшение инвестиционного и инновационного климата, так и на уровень эффективности производства. Это позволяет утверждать, что российской экономике предстоит достаточно длительный этап институционального реформирования.

Термин «реконструкция» трактуется в Словаре русского языка С. Ожегова двояко: коренное переустройство, организация чего-нибудь на новых основах..., второе толкование носит чисто технический характер [3].

Словарь иностранных слов этот термин трактует как «коренное переустройство, перестройка по новым правилам...» [4].

Такое толкование слова «реконструкция» позволяет нам дать определение понятию «институциональная реконструкция» российской экономики. Под институциональной реконструкцией российской экономики автор понимает коренную перестройку институциональной среды, включающей следующие элементы: субъекты, факторы, принципы, инфраструктуру и систему инфорсмент.

Субъекты, факторы, принципы, инфраструктура и инфорсмент взаимно переплетаются и в итоге включают совокупность экономических, политических, социальных, правовых, психологических, информационных и исторических проблем институциональной реконструкции, участником которой становится любое предприятие. Следовательно, экономическая и социальная эффективность деятельности предприятия является одновременно и результатом институциональной реконструкции и условием ее дальнейшего осуществления.

Экономические проблемы институциональной реконструкции состоят в том, что эволюционный (или революционный) способ такой реконструкции связан с определенными затратами, причем достаточно крупными, а эффект может проявляться только в долгосрочной перспективе. Более того, социальные эффекты могут оказаться отрицательными. Следовательно, все затраты должно взять на себя государство и создать необходимые условия для участия в этом процессе бизнеса.

Политические проблемы связаны с развитием в стране демократии и гражданско-правового общества. Правовые проблемы лежат в плоскости обеспечения и защиты прав граждан и бизнеса мерами гражданского принуждения. Социальные проблемы связаны с рыночной экономикой: проблемами ее трансформации.

Авторское определение институциональной реконструкции предполагает четкое обоснование двух ее элементов в контексте повышения эффективности производства. В экономической литературе слово «институт» встречается гораздо чаще, чем «институция». Словарь иностранных слов трактует «институт» как определенную организацию общества. Институты рассматриваются как руководство, систематически излагающие основные начала юриспруденции [4]. Таким образом, эти термины взаимосвязаны, они все же не тождественны.

Наиболее четкая, на наш взгляд, позиция у О. Иншакова, который считает, что эти термины связаны как форма и содержание. Институтация представляет собой социальную форму типизации функций хозяйственных субъектов, определяющую их статусы и роли в системе производства общественного бытия и образующие систему отношений функциональной структуры общества. Организационной формой институции становится институт, который обеспечивает связи между однородными по функции субъектами и обеспечивает ее (институции) воспроизводство как целостной системы социально признанной и необходимой деятельности [1, с.16].

Аналогичную трактовку дает Н. Лебедева. По ее мнению, институтация есть непрерывный процесс изменений, а институт закрепляет те или иные институции в рамках общества [2, с.51]. В таком контексте институтация предстает также как функциональная характеристика общественного бытия, а институт – закрепляющая ее форма.

Разделяя функциональный подход к институции и организационный – к институту, следует обосновать этот подход в контексте мер, направленных на повышение эффективности производства в реальном секторе экономики.

Автором выделены следующие основные институции, связанные с повышением эффективности предприятий реального сектора экономики:

- адресное инвестирование инноваций, направленных на ресурсосбережение и рост объемов производства;
- организация защиты прав инвесторов в условиях риска и неопределенности;
- обеспечение расширенного воспроизводства человеческого капитала;
- снижение транзакционных издержек;
- защита прав собственников, в том числе и на информацию;
- организация борьбы с коррупцией.

Адресное инвестирование инноваций должно способствовать ресурсосбережению и, следовательно, приводить к повышению эффективности производства за счет сокращения затрат – это с одной стороны. С другой стороны, инвестиции в инновации должны привести к существенному росту производительности труда, снижению материалоемкости, росту фондоотдачи и рентабельности производства. Институциональная составляющая сводится к отсутствию инструментов, которые бы поощряли и защищали инвестиции в новые знания и технологии: это практически отсутствие рынка инноваций, низкая доля государства в финансировании рискованных инновационных проектов, слабое участие в инвестировании инноваций финансово-кредитной системы.

Данная институция не может развиваться без защиты прав инвесторов. Значимость институции обусловлена высокими рисками, связанными с сущностью инноваций, а также цикличностью развития экономики. Именно институты государства должны разработать комплекс мер по защите прав инвесторов. Это, прежде всего, меры прямой и косвенной защиты, которые в развитых рыночных экономиках представлены достаточно широко. К ним относятся такие инструменты, как сохранение права собственности на активы за клиентами, функционирование компенсационных фондов, частное страхование, инструменты защиты коллективных инвесторов через взаимные фонды, функционирование биржевых гарантийных фондов и др.

Важным элементом системы защиты инвесторов в России является защита прав миноритарных акционеров, так как основная часть современных поглощений в России – это инструмент перераспределения собственности, который используется в ущерб интересам таких акционеров. Эта проблема подводит к другой важной институции — защите прав собственников, в том числе и на информацию. Широкое распространение в России рейдерства — это яркий пример институционального «пробела» в стране, так как рейдерство замещает институциональный, то есть правовой порядок. В развитых рыночных экономиках в нормальном институциональном поле развивается рынок слияний и поглощений, в результате которых происходит законная смена собственников. В России пока создается такое правовое поле.

В России рейдерство остается препятствием в обеспечении прав собственности, так как слабо работают рыночные институты и прежде всего институт собственности. Такие явления как невыплата дивидендов миноритарным акционерам, «черная» бухгалтерия, отсутствие корпоративной социальной политики, непрозрачная история приватизации – это результат отсутствия серьезной системы защиты прав собственности и одновременно благодатная почва для ее незаконного передела. Нечеткость и противоречивость нормативно-правовой базы, регулирующей отношения собственности, функционирования акционерных обществ, фондовых рынков, судебную систему, правоприменительную практику, тормозят развитие рассмотренной институции – защиту прав собственников.

Движение инноваций не может происходить без институций, связанных с развитием персонала и расширенным воспроизводством человеческого капитала, которое происходит как на предприятии, так и за его пределами. Государственная политика должна обеспечить формирование цивилизованного рынка труда, поощрение инвестиций в человеческий капитал, создание условий для расширенного воспроизводства рабочей силы (образование, здравоохранение, социальное обслуживание, пенсионная система, охрана труда и безопасность и др.).

Функция государства состоит не только в увеличении бюджетного финансирования целевых проектов в этой сфере, но и в разработке механизмов, позволяющих привлечь к решению социально-экономических проблем воспроизводства человеческого капитала такие структуры как банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, высшие учебные заведения, трастовые компании и др. В настоящее время находятся на стадии становления и недостаточно реализуют данную институцию такие инструменты как образовательный кредит, страхование здоровья и трудоспособности, материнский капитал, управление имуществом по доверенности (траст).

Важнейшей институцией современного состояния экономики страны является организация борьбы с коррупцией. Международные рейтинги показывают высокий уровень коррупции в РФ. Именно коррупция (коррупционность судов, судебных приставов, прокуратуры, милиции, таможенных и налоговых органов) приводит к существенному росту

затрат предприятий и снижению эффективности производства, если возникает необходимость защитить свои права, интересы или, наоборот, получать незаконные привилегии и доходы.

Институцией, которая непосредственно связана с обеспечением эффективности деятельности предприятия, является снижение транзакционных издержек. Эти издержки включают как легитимные расходы предприятия, связанные с оплатой услуг по лицензированию, открытию счетов, получению разрешений, регистрационных процедур и т.д., так и не легитимные скрытые расходы, связанные с оплатой разрешительных услуг, издержек «вхождения» в рынок, лоббирование интересов и др. В рамках транзакционного сектора прежде всего возникают следующие издержки:

- издержки разрешительных процедур вхождения в бизнес. Они включают две составляющие: официальные и неофициальные. Неофициальные издержки связаны с оплатой услуг чиновников, которые поддерживают данное предприятие при вхождении в бизнес. Они намного превышают официальные издержки;

- издержки, связанные с поддержкой бизнеса. Для этого реальный собственник в целях легализации своих активов и бизнеса на данной территории включает в число собственников представителя носителя административного ресурса;

- издержки по преодолению рисков и неопределенности. В условиях развитого конкурентного бизнеса, как известно, риски распределяются достаточно симметрично между участниками бизнеса. В условиях действующей в России институциональной среды эти издержки распределяются не в пользу предприятий, а в пользу институциональных посредников.

Таким образом, предприниматели, которые, функционируя в зоне риска и неопределенности, инвестируют свои ресурсы в отрасли экономики, находятся под серьезным давлением разрешительных процедур федерального и регионального регулирования со стороны чиновников различного уровня, которые используют свои официальные функции с целью перераспределения доходов предпринимателей в свою пользу. Особенно это относится к деятельности предприятий малого бизнеса.

Данная сфера бизнеса занимает особое место, как в структуре экономики страны, так и отдельных регионов. Она балансирует между легальной и нелегальной экономикой, постоянно скрывая свои масштабы. Полулегальный статус российского бизнеса, особенно малого, объясняется многими причинами, которые приводят в конечном итоге к росту транзакционных издержек:

- ✓ отсутствием эффективных механизмов, стимулирующих развитие бизнеса в институциональном поле;
- ✓ монополизмом государственных и региональных структур, которые распределяют и контролируют квоты и лицензии на предпринимательскую деятельность не в интересах бизнеса, а в своих интересах;
- ✓ социальной незащищенностью индивидуальных предпринимателей, не выдерживающих конкуренции с малыми предприятиями, которые возникают и поддерживаются федеральными и региональными органами власти, ориентируясь на свои корпоративно-клановые интересы.

Рассмотренные нами институции и институты взаимосвязаны и взаимообусловлены. Эта взаимосвязь демонстрирует в современной России существование двух относительно автономных частей системы управления и регулирования экономикой.

Первая – это формальная система, конституционно декларируемая, нормативно оформленная и институционально существующая. Она представлена в совокупности официальными органами (институтами) федерального и регионального управления, дифференцирующихся по различным функциям, уровням и степеням ответственности. Эти институты должны обеспечивать реализацию основных направлений повышения эффективности производства, с которыми связан устойчивый экономический рост страны.

Вторая часть системы – неформальная, скрытая. Она связана с деятельностью тех же институтов, но преследует другие цели и выполняет другие функции, не связанные с обеспечением эффективности производства в экономике. Эти цели сводятся к получению рентных доходов за счет полного или частичного контроля над доходами предприятий.

Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод о том, что обоснованные автором институции во взаимосвязи с соответствующими институтами могут и должны стать движущей силой реформирования российской экономики в направлении повышения эффективности производства, без которой невозможен экономический рост в стране в долгосрочном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX–XXI вв.) в 2 т. Волгоград: ВолГУ, 2002.
2. Лебедева Н.Н. Институциональная экономика: Материалы к спецкурсу. Волгоград: ВолГУ, 1999.
3. Ожегов С. Словарь русского языка / Под. ред. Н.Ю. Шведовой. М.: Русский язык, 1984. С. 587.
4. Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1981. С. 436.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ АРХИТЕКТУРЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

СМИРНОВ Д.В.,

аспирант,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: dv_smirnoff@list.ru

В статье рассматриваются проблемы становления и развития региональной инфраструктуры как упорядоченной совокупности организаций, осуществляющих поддержку и регулирование деятельности малого предпринимательства. Это требует формирования архитектуры инфраструктуры поддержки малого предпринимательства при выделении структурных подсистем с согласованными целями и взаимными обязательствами, методами и инструментами отбора лучших практик, поддержки и продвижения определенного вида социально-значимых программ и проектов, обеспечивающих ту или иную модель развития малого предпринимательства в конкретной экономической системе.

Ключевые слова: малое предпринимательство; архитектура инфраструктуры поддержки; региональная инфраструктура малого предпринимательства; институциональная среда.

The paper considers the problem of the formation and development of regional infrastructure as an ordered set of organizations, which provide support and regular-regulation of small businesses. This requires the formation of an architecture infrastructure to support small businesses in the allocation of structural sub-systems to the agreed objectives and reciprocal obligations, methods and tools to select the best practices that support and promote a certain kind of socially significant programs and projects, providing a particular model of development small business in a particular economic system.

Keywords: small business, architecture support infrastructure, regional infrastructure of small businesses; institutional environment.

Коды классификатора JEL: B15, L26.

За последние несколько лет численность представителей малого бизнеса практически не изменилась, что не соответствует потребностям развития российской экономики ввиду ее инновационной ориентации и повышения национальной конкурентоспособности. Негативные тенденции, связанные с усилением монополизации экономики, низкой диверсификации производства, высокой степенью зависимости от экспорта сырья, высоким уровнем коррупции, препятствуют развитию малого и среднего предпринимательства, являющихся основой экономического развития и формирования конкурентной среды. Деятельность малых предприятий все больше приобретает неформальный характер, что связано с отсутствием эффективного механизма поддержки малого бизнеса и возросшим административным давлением.

Принимаемые действия государства для развития малого бизнеса пока явно недостаточны, что сказывается на низкой эффективности функционирования предприятий малого предпринимательства вследствие несовершенства институциональной среды.

В связи с этим для полноценного, сбалансированного развития малого предпринимательства возникает потребность в создании эффективной институциональной среды, формировании эффективных институтов рыночной инфраструктуры, инновационного предпринимательства, информационно-консультационной деятельности, создающих условия и стимулирующих инициативу малого предпринимательства.

Однако создаваемые государством институты могут не только стимулировать максимальное раскрытие малым бизнесом присущих ему функций, но и препятствовать этому. При развитии институциональной инфраструктуры для успешного функционирования российского малого бизнеса необходимо учитывать аналогичный опыт зарубежных стран и исходить из местных особенностей. В мировой практике считается нормой государственное стимулирование развития малого бизнеса в интересах общества и государства.

При этом задача государства состоит в том, чтобы создавать правовые и экономические условия не просто для его выживания, что характерно для политики последних лет, но и способности расти и саморазвиваться в условиях рынка.

Сложившаяся в настоящий момент институциональная среда создает предпосылки для ухода в тень малого бизнеса, где издержки нелегальности меньше издержек легальности воспроизводства. Происходит процесс институционализации

неформальных экономических связей, которые развиваются вне правового поля экономической деятельности. Теневой характер деятельности малого предпринимательства мешает формированию и эффективному функционированию некоммерческих объединений малого бизнеса, противодействует самоорганизации российского малого бизнеса и укреплению его социального статуса.

Решение проблем создания институциональной среды для обеспечения комфортных условий функционирования малого бизнеса в условиях посткризисного развития выступает первоочередной задачей государственной политики по развитию малого предпринимательства. Развитие конкурентоспособного малого бизнеса в условиях усиления волатильности мировой и национальной экономик способно повысить деловую и потребительскую активность в экономике страны.

Важнейшим условием эффективного управления развитием России на настоящем этапе является создание новых институциональных форм взаимодействия бизнеса и власти в контуре развития малого предпринимательства. Опыт последнего десятилетия показал, что модернизация на микроуровне без соответствующего проектирования новых институциональных сред функционирования предпринимательства не дает требуемого эффекта в рамках целостной социально-экономической системы [5, с. 12].

Институциональная среда включает инфраструктуру, обеспечивающую эффективное и комфортное функционирование малого предпринимательства. В первую очередь это касается инфраструктуры поддержки развития предпринимательства, которая представляет собой совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг.

В целом институциональную среду можно определить как совокупность следующих факторов:

- субъектов любых хозяйственных отношений малых предприятий;
- действующего федерального и местного законодательства, регулирующего любые аспекты их деятельности;
- механизмов централизованной поддержки малого предпринимательства со стороны органов государственной власти;
- механизмов поддержки малого предпринимательства со стороны международного сообщества [3, с. 22].

Одним из существенных препятствий по оказанию действенной поддержки малым предприятиям является отсутствие или недостаток эффективных объектов инфраструктуры, обеспечивающих деятельность малых предприятий.

Известно, что крупные предприятия создают инфраструктуру для обеспечения своей деятельности за счет собственных средств, формируя учебные центры, маркетинговые и юридические подразделения, коммуникационные инфраструктуры и социальные объекты для своих служащих.

Малые предприятия таким образом действовать не могут, следовательно, для успешной конкуренции вокруг малых предприятий должна формироваться адекватная присущим им функциям среда в виде институтов, правил, организаций, норм функционирования. На наш взгляд, предоставлять такую возможность на доступных условиях должна сформированная государством и региональной властью инфраструктура поддержки малого предпринимательства.

В связи с этим, все более широкое применение в экономической науке находит многоаспектный термин «архитектура», который отражает многоуровневый подход к координации систем управления. Множество проблем, связанных с обоснованием инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, определяются отношениями, складывающимися в обществе относительно:

- мотивации и целеполагания в деятельности предприятий инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- оценки потребностей населения и других экономических агентов в продукции и услугах мелких фирм;
- взаимодействия субъектов малого предпринимательства с другими структурами;
- принятых концепций развития отраслей экономики;
- описания стадий и процессов жизненного цикла малых предприятий;
- применения принятого законодательства относительно форм и систем поддержки малого предпринимательства;
- применения различных стандартов, гармонизированных с принятыми международными, национальными стандартами малых предприятий и лучшими практиками их использования;
- обеспеченности инструментами развития инфраструктуры поддержки малого бизнеса;
- создания систем координации и логистики материальных, информационных и финансовых потоков в инфраструктурном комплексе, обеспечивающем развитие малого предпринимательства.

Каждая выделенная подсистема из системы инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, как правило, реализует свои цели, задачи и функции в соответствии с регламентами и положениями, ориентировано на свои предметы деятельности, продукты и услуги, имеет специфические и достаточно ограниченные ресурсы и инструменты. Упорядоченная совокупность таких структурных подсистем с согласованными целями и взаимными обязательствами, методами и инструментами отбора лучших практик, поддержки и продвижения определенного вида социально значимых программ и проектов может составлять действительно работающую архитектуру, обеспечивающую ту или иную модель развития малого предпринимательства в конкретной экономической системе.

При доминировании тех или иных институтов может моделироваться состав элементов инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства, что приводит к определенной архитектуре инфраструктурного обеспечения.

В настоящее время в различных регионах России сложилась собственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, состоящая из совокупности государственных, общественных и коммерческих организаций, целью ко-

торой является обеспечение оптимальных условий для развития малого бизнеса. К сожалению, далеко не все регионы могут «похвастаться» наличием обширной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Безусловно, лидером по созданию наиболее развитой инфраструктуры является Москва. Разветвленная инфраструктура существует также в Санкт-Петербурге и некоторых других крупных городах, но многие регионы не имеют такого количества организаций, оказывающих поддержку малому предпринимательству.

Однако следует различать инфраструктуру поддержки и регулирования малого предпринимательства. В известной степени налоговая инспекция, торговая инспекция, отдел регистрации мэрии также являются частью инфраструктуры, но не поддержки, а скорее регулирования малого предпринимательства. Их функция состоит в обеспечении контроля и учета за деятельностью малого бизнеса, что не менее важно, чем институты поддержки.

В плановой экономике низкая экономическая жизнеспособность малых предприятий устранялась командно-административным методом: путем объединения малых предприятий или присоединения их к средним, или их ликвидации. Это позволяло повысить эффективность производства за счет использования преимуществ концентрации производства. В рыночной экономике относительно низкая жизнеспособность малых предприятий повышается в результате государственной поддержки малых предприятий путем предоставления определенных прямых и косвенных льгот в их конкурентной борьбе со средним и крупным бизнесом.

Если смотреть на динамику развития малого бизнеса в России, то можно отметить в качестве институциональных ограничений, прежде всего, социальную неэффективность предпринимательских структур такого формата и неспособность осуществлять техническую модернизацию, перевооружение производства, привлечение инвестиций и трансферт технологий, и самое главное – повышать качество и конкурентоспособность продукции. Включенность в неформальные отношения определяет традиционность предоставляемых услуг и является ограничителем на введение таких инновационных рыночных институтов, как страхование и кредитование. Недоинвестирование является не столько субъективной позицией, сколько тем неравномерным финансовым влиянием, которое присуще государственной политике.

В настоящее время малый бизнес достиг того уровня, когда институционализация необходима для достижения рутинных целей. И в то же время осмысление сложных процессов взаимодействия внутри малого бизнеса и с другими экономическими субъектами свидетельствует о том, что формальные механизмы вкраплены в универсальную инфраструктуру неформальных отношений.

В настоящее время малый бизнес вступил в полосу развития, когда формальные отношения более полезны для него, способствуя как росту конкуренции, так и укреплению самостоятельных позиций в российской экономике. По крайней мере, они не являются тем институциональным препятствием, которое бы влияло на поддержание должностного бремени, связывающего бизнес и бюрократию. То, что можно назвать институционализацией взаимодействия малого бизнеса с федеральными, региональными и местными властями (консультации, контрактные отношения), конечно, касается в большей степени и крупного бизнеса. И перенос на деформализацию возможен, когда и малый бизнес будет иметь свой спектр возможностей включения в реальные контрактные отношения.

В современных условиях малый бизнес, позиционируемый как сфера неформализованной экономики, включен в эту систему в той же степени, как средний и крупный бизнес. Другое дело, что малый бизнес, в силу ограниченности доступа к правовым и политическим ресурсам, вынужден действовать на экономическом микроуровне и отдален от заключения контрактных отношений с властью. Такая ситуация приводит к деиндивидуализированному состоянию малого бизнеса. И выход заключается как в совершенствовании институциональных механизмов, так и в предоставлении малому бизнесу больших возможностей для взаимодействия с властными структурами на легитимной основе.

Обозначенная исследовательская задача обусловлена не только объективными особенностями самого предмета. Возникают серьезные трудности методологического характера, вызванные тем, что само перечисление институциональных и структурных ограничений, эффективных при анализе так называемого нормативного бизнеса, может быть неадекватным, даже малопродуктивным для характеристики российского малого бизнеса как особой формы экономической деятельности.

Состояние и динамика малого бизнеса не могут быть отрегулированы только формальным контролем, который нарушит равновесие системы. Таким образом, в понимании экономической деятельности необходимо учитывать не только нормативность, но и тренды социального микроуровня. Единственная необходимая поправка заключается в выведении экономической деятельности из иерархии поведенческих установок как интернализованного экономического опыта, сопряженного с реализацией определенных экономических целей.

По утверждению российского исследователя Н.П. Наумовой, чем выше статус, тем рациональнее решение экономических проблем [2, с. 477]. Малый бизнес в российских реалиях может лишь в перспективе стремиться к деятельности в сфере экономической рациональности. Тем не менее, российский малый бизнес проявляет не только умение держаться на плаву, адаптироваться к смене правил игры, но и готов участвовать в социальных контрактных отношениях, взаимодействовать с экономическими и политическими субъектами при условии стабильности экономических правил.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития: монография. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Наумова Н.П. Человек и модернизация России. М., 2006.
3. Хамидуллин Ф.Ф. Формирование институциональной среды развития системы малого предпринимательства. Казань, 2007.
4. Хизрич Р. Предпринимательский бизнес в России. М.: Прогресс-универс. 2006. Вып. 4.
5. Ясин Е.Г. Особенности развития малого предпринимательства в России. М. ГУ-ВШЭ, 2010.

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

МИХАЛКИНА Е.В.,

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

ПИСАНКА С.А.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: svetlana-pisanka@mail.ru

В статье проводится анализ модернизационного процесса системы пенсионного обеспечения, дается оценка эффективности от внедрения многокомпонентности структурного построения системы пенсионного обеспечения, включающей три основных элемента: единый, фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии, система условно-накопительных счетов (УНС), обязательный накопительный элемент.

Ключевые слова: модернизация; страховая (распределительная) компонента; обязательная накопительная компонента; расчетная пенсионная формула; единый фиксированный базовый размер трудовой пенсии; система условно-накопительных счетов; капитализация системы пенсионного обеспечения; модель провидентного фонда.

The article introduces the analysis of pension system modernization process, gives the assessment of efficiency of pension system complexity structural building integration, which includes three basic elements: common, fixed and basic rate of retirement pension insurance component, notional account system, compulsive funded component.

Keywords: modernization; insurance (unfunded) component; compulsive funded component; calculated pension formula; common, fixed and basic rate of retirement pension insurance component; notional account system; pension system capitalization; provident funds.

Коды классификатора JEL: G23, H55.

Модернизация системы пенсионного обеспечения в России предполагает формирование особого новационного типа поведения экономических субъектов, направленного на качественные изменения сложившихся институциональных форм, экономическое, организационное и правовое обновление ключевых институциональных основ пенсионной системы.

Обращение к аспектам российского модернизационного процесса, к общей теории модернизации осуществлено с целью переосмысления, анализа и эффективного применения ключевых экономико-организационных и правовых императив к построению системы пенсионного обеспечения.

Дифференциация подходов, как теоретико-методологических, так и междисциплинарных, при использовании методологической парадигмы акцентирует внимание на различных аспектах модернизационного процесса, тем самым отражаясь на концептуализации самого понятия модернизация. Согласно классическому определению, модернизация (франц. *moderniser* от *moderne* — современный) означает ввод усовершенствований, отвечающих современным требованиям [6, с. 405]; переход от традиционного уклада в системе сложившихся отношений к современному типу отношений; качественное преобразование любой системы отношений.

Начало модернизации системы пенсионного обеспечения – это политический проект, целью которого является правильный выбор ориентира деятельности, от чего будет зависеть логика дальнейшего действия и социально-экономические эффекты модернизационного процесса.

На категориальном уровне «модернизация» существенно отличается от категории «реформа».

Реформа – это всегда целенаправленное, несущее кратковременное и непродолжительное по времени преобразование исторического процесса социально-экономического устройства, которое вследствие своего динамизма является частью текущей макроэкономической политики государства, направленной на прогрессивное переустройство с целью соблюдения общепризнанных социально-экономических норм, и имеющее возможность обратимости структурных изменений в социально-экономической сфере.

Модернизация осуществляется на качественно более длительном временном интервале с целью улучшения и инновационного обновления действующих структур в соответствии с приведением их в конкурентоспособное состояние согласно требованиям современности, получая возможность перехода на новый тип развития.

За последние десятилетия накоплен определенный опыт реформирования системы пенсионного обеспечения в новых социально-экономических условиях, который в свою очередь позволяет взглянуть на процесс модернизации с точки зрения практической пенсионной деятельности и высказать определенное мнение по данной проблематике.

Пенсионное обеспечение представляет собой сложную самоорганизующуюся адаптивную систему, имеющую две принципиальные задачи. Во-первых, поддержание целостности и стабильности всей экономической системы путем обеспечения той части населения, уровень трудоспособности которой снижается с возрастом. Во-вторых, приспособление к внешним факторам динамично развивающегося общества, к возникающим внутренним проблемам, свойственным современной функционирующей социально-экономической инфраструктуре. Так, например, проблем демографического свойства, заключающихся в снижении численности трудоспособного населения и возрастании нагрузки на систему пенсионного обеспечения.

Эти социально значимые задачи решаются комплексно при условии эффективно выстроенной системы администрирования, посредством гармоничного действия совокупности государственных институтов, институтов гражданского общества.

Модернизация определяется постоянной модификацией институтов, которые представляют собой совокупность трех основных элементов - формальных норм, соответствующих структуре базовых социальных отношений, неформальных предписаний и условий их функционирования [12, с. 7-8]. Эффективность действующих институтов заключается в согласованности и комплементарности по отношению друг к другу всех трех элементов, а возникающие противоречия на уровне действующих институтов могут способствовать их неэффективности и в дальнейшем вызывать потребность в своем усовершенствовании. Роль эффективного государства состоит в своевременном реагировании на возникающие несоответствия и в совершенствовании рассматриваемых институтов.

Таким образом, возникновение потребности в модернизационном процессе определяется необходимостью формирования института, обладающего новыми свойствами, или общей институциональной эволюцией, которая заключается в сознательном действии с целью преобразования существующего института через выявление сложившихся несовершенств, которое впоследствии трансформируется в рамках правового содержания в создаваемые законы и нормативные акты.

Современная необходимость в модернизации системы пенсионного обеспечения может выступать как сознательная, так и бессознательная реакция на острое чувство неудовлетворенности сложившейся ситуацией в системе социальной защиты населения. В свою очередь, формируется комплекс причин неудовлетворенности, и как следствие – система приоритетов (иерархия целей модернизации). На рис. 1 представлена схема возникновения потребности в модернизационном процессе системы пенсионного обеспечения.

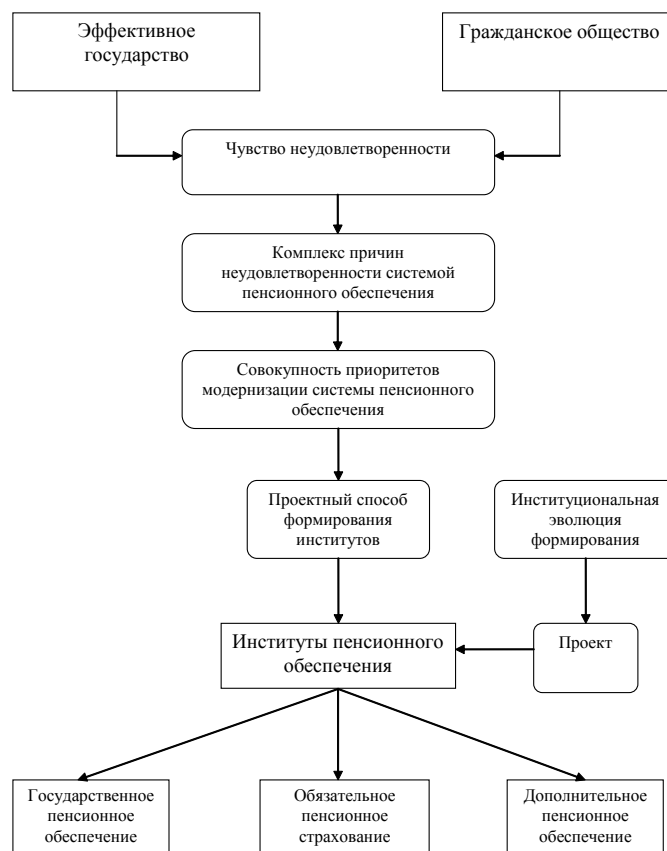


Рис. 1. Алгоритм формирования потребности в модернизационном процессе современной системы пенсионного обеспечения в России¹

¹ Составлено по: [3, 12, 1].

Основная цель модернизационного процесса системы пенсионного обеспечения состоит в придании системе пенсионного обеспечения нового институционального качества и инновационных усовершенствований. Модернизационный процесс в развитии системы пенсионного обеспечения характеризуется двумя последовательными этапами. Первый этап состоит в создании эффективного механизма пенсионного обеспечения, использующего стратегию массированного комплексного воздействия на сферу регулирования вместо стратегии постепенных поэтапных изменений. Второй этап заключается в формировании стабильно функционирующей и развивающейся пенсионной системы с социально-направленной персонализацией и мотивационной согласованностью, соответствующей новому качеству общества и обновленной идентичности, без разрушения старой системы.

Модернизационный процесс повышения эффективности расчетных пенсионных формул для оценки пенсионных прав нетрудоспособного населения можно представить в виде пяти основных этапов:

I этап: 20.11.1990 г. – 31.01.1998 г. Существовавшая расчетная пенсионная формула установила жесткое влияние величины продолжительности трудового стажа, исчисляемого посредством введения показателя индивидуального размера пенсии ($P\%$), умноженного на среднемесячный заработок пенсионера за установленный период, в соответствии с которым исчисляется пенсия ($СМЗп$).

II этап: 01.02.1998 г. – 31.01.2001 г. С целью более эффективного обеспечения и укрепления принципа дифференцированного учета накопленных пенсионных прав в зависимости от суммарного заработка и продолжительности трудового стажа в исчисляемый размер трудовой пенсии вводится показатель индивидуального коэффициента пенсионера (ИКП), который состоит в зависимости от величины стажа ($P\%$), размера среднемесячного заработка пенсионера ($СМЗп$) и размера среднемесячной заработной платы в стране за определенный период ($СМЗс$), и умножается на величину среднемесячной заработной платы в стране за квартал, предшествующий назначению или перерасчету пенсии ($СМЗс_1$). Как следствие, модернизированная формула приобретенных пенсионных прав на основе расчета ИКП усилила «зарплатную» компоненту.

III этап: 01.01.2002 г. – 31.12.2009 г. Проводимая пенсионная реформа побудила к введению новой расчетной пенсионной формулы посредством создания многоукладной структуры трудовой пенсии, формирование частей которой происходит за счет различных средств: базовая часть (БЧ) формируется за счет ЕСН и федерального бюджета, страховая часть (СЧ) формируется за счет персонифицированных поступлений страховых взносов, накопительная часть (НЧ) формируется за счет индивидуальных пенсионных накоплений. В свою очередь, страховая часть рассчитывается на основе отношения величины показателя расчетного пенсионного капитала (РПК) к нормативно установленному периоду выплаты трудовой пенсии (Т). Величина показателя РПК определяется произведением разницы показателя величины расчетного размера трудовой пенсии (РП), зависящего от стажевого коэффициента пенсионера (СК), отношения среднемесячного заработка пенсионера за соответствующий период к среднемесячной заработной плате в стране за тот же период ($\frac{ЗР}{ЗП}$) и среднемесячной заработной платы в РФ за период 01.07- 30.09.2001 г. ($СЗП$) и базовой части трудовой пенсии, равной 450 руб., к показателю величины (Т).

IV этап: 01.01.2010 г. — современный период. В результате совершенствования системы обязательного пенсионного страхования произошло изменение расчетной пенсионной формулы с особенностью формирования ее на основе двух составных частей:

- страховая часть, включившая в свой состав трансформированную базовую часть пенсии (БЧ) в форме фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии (ФБР);
- накопительная часть, выплачиваемая в пределах сумм, отраженных в специальной части индивидуального лицевого счета застрахованного лица.

В результате модернизационных усовершенствований, направленных на переход системы пенсионного обеспечения к сугубо страховому принципу функционирования, произошло преобразование показателя РПК в показатель пенсионного капитала (ПК) за счет видового расширения состава показателей, оказывающих влияние на формирование конечного размера трудовой пенсии, посредством введения показателей суммы валоризации (СВ) и суммы страховых взносов и иных поступлений в ПФР за застрахованное лицо, начиная с 01.01.2002 г. до даты назначения пенсии.

V этап. Ориентировочно 2013 – 2014 гг. Следующий, возможный виток в модернизации пенсионной формулы по приобретенным правам нетрудоспособного населения вызван растущим дефицитом финансовой прочности действующей системы пенсионного обеспечения, одной из причин появления которого является сокращение общей суммы поступающих пенсионных отчислений в связи с проводимой политикой снижения налоговой нагрузки на бизнес посредством уменьшения величины уплачиваемых страховых взносов. Новая формула для расчета приобретенных пенсионных прав представляет собой модернизированную формулу для исчисления размера трудовой пенсии с применением индивидуального коэффициента пенсионера (ИКП), которая будет состоять из четырех основных элементов: стажевый коэффициент (СК), соотношение индивидуального среднего годового заработка к среднему годовому заработку по стране ($\frac{ИЗ_{\text{инд}}}{СЗ_{\text{сред}}}$), средний заработок текущего года ($СЗ_{\text{теку}}_{2009}$), а также интегрированный коэффициент, учитывающий демографическую и макроэкономическую нагрузку ($K_{\text{интегр}}$).

Практика усовершенствований расчетной пенсионной формулы показывает, что на протяжении всего анализируемого временного интервала происходит постепенное усложнение пенсионной формулы вследствие введения в ее видовой состав новых пенсионных показателей, а также насаждение зарплатно-стажевой расчетной формулы на современную эквивалентную пенсионную формулу путем их слияния.

Инновацией при реализации модернизационного процесса по усовершенствованию расчетной пенсионной формулы является введение в новую расчетную пенсионную формулу ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии (Т), устанавливаемого в фиксированном текущем размере (19 лет) с минимальным значением 14 лет и оказывающим прямое влияние на величину страховой (распределительной) компоненты.

Функционирование «двойного» пенсионного законодательства, основанного как на распределительном принципе начисления пенсионных обязательств, так и на принципе начисления пенсии с учетом страхового стажа работника, определило фактическое присутствие скрытых ограничителей при расчете приобретенных пенсионных прав для действующих пенсионеров:

- стажевый коэффициент (*СК*), ограничивающий предельный размер прибавки за сверхстаж в размере 20% (0,55–0,75), независимо от действительного трудового стажа;
- отношение среднемесячных заработков ($\frac{ЗР}{ЗП}$) устанавливается в максимальном значении, равном 1,2 и означает фактическое учитывание в пенсии той части, которая не превышает среднестатистическую зарплату в стране на 20 %, независимо от получаемой зарплаты;
- среднемесячная зарплата по стране (*СЗП*), утвержденная на 01.01.2002 г. в размере 1671 руб. С этой даты утверждается годовой индекс роста среднемесячной заработной платы в РФ, используемый для индексации *СЧ* трудовой пенсии;
- индивидуальный коэффициент пенсионера (*ИКП*) не может превышать величину 1,2.

Для будущих пенсионеров новая страховая формула снимает прямые ограничения на максимальный размер выплат, за исключением фиксированного значения (*Т*) и фиксированного базового размера страховой части (*ФБРСЧ*) будущей трудовой пенсии, полученного путем трансформации базовой части (*БЧ*) в состав страховой части трудовой пенсии.

В процессе пенсионных преобразований произошла отмена ограничений на выплату пенсий работающим пенсионерам, существовавших в период с 1998 – 2001 гг., допускающая одновременное получение достойной (без каких-либо ее урезаний) пенсии с сохранением возможности официальной работы.

Модернизация системы пенсионного обеспечения определила процесс усовершенствования инструментария повышения пенсионного благосостояния действующих и будущих пенсионеров за счет введения следующих мер, направленных на осовременивание заработанных пенсионных прав и увеличение получаемой пенсии:

- ◆ конвертация первоначального условного капитала расчетного пенсионного капитала в пенсионный капитал (*РПК*→*ПК*);
- ◆ валоризация пенсионных прав граждан, не устанавливающая ограничений в процентном соотношении, определяемая суммой валоризации (*СВ*) (при стаже до 2002 г.);
- ◆ перерасчет и индексация пенсий, выступающие в качестве защиты от социально-экономических изменений.

С целью смягчения негативных последствий получения будущей трудовой пенсии для работника, имеющего минимальный страховой стаж в размере 5 лет, происходит его законодательное закрепление в данном размере, что, в свою очередь, выступает демотиватором дальнейшего продолжения работы и, как следствие, уплаты страховых взносов.

Реализация инновационного варианта развития системы пенсионного обеспечения при сложившихся тенденциях формирования и использования пенсионных обязательств привела к замене ЕСН на страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, демонстрирующее скрытое ограничение будущего пенсионного обеспечения нетрудоспособных ныне работающих пенсионеров и наличие уравнительного принципа получения будущей пенсии.

В свою очередь, осуществление перехода системы пенсионного обеспечения к страховому методу финансирования пенсионных обязательств не предусматривает принятия модернизационных мер по совершенствованию и упрощению института досрочных пенсий.

Мотиватором эффективного функционирования страховой (распределительной) компоненты выступает основной метод ее финансирования – страховой, т.е. страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, реализующие эквивалентный принцип получения права на справедливое пенсионное обеспечение в будущем, а также выступающие в качестве перераспределительного механизма с целью материального обеспечения уже приобретенных пенсионных прав в форме получаемой трудовой пенсии в пользу действующих пенсионеров.

Функционирование обязательной накопительной компоненты в новаторском формате современного пенсионного обеспечения выступает в качестве основного индикатора успешности предпринимаемых модернизационных усилий по дальнейшему совершенствованию и развитию системы пенсионного обеспечения с целью достижения общегосударственной задачи финансовой сбалансированности пенсионного обеспечения нетрудоспособного поколения старшего возраста – реципиента Пенсионного фонда России, и социально-экономической защищенности занятой, экономически активной части трудоспособного населения (контрибьютора Пенсионного фонда России).

Введение обязательной накопительной компоненты в системе трудовых пенсий продиктовано адекватными требованиями цивилизованной рыночной экономики и выступает в качестве побудительного действия к формированию в России института дополнительного пенсионного обеспечения и страхования.

В процессе введения и формирования накопительной компоненты на начальном этапе можно выделить проблему «трех «не»», совокупное воздействие которых может оказывать определенные затруднения при реализации эффективного модернизационного процесса капитализации пенсионного обеспечения. Основными составляющими данной проблемы являются:

- недостаток финансовых инструментов;
- недостаточно высокая (низкая) емкость финансовых рынков;
- невысокая надежность российских финансовых институтов.

В свою очередь, именно капитализация системы пенсионного обеспечения определяется в мощном стимулирующем факторе для развития финансовых рынков, а постепенный рост нагрузки, предусмотренный скоростью введения накопительного блока, способствует общей стабилизации рынков с точки зрения волатильности, доходности, рисков и стимулирует различные категории инвесторов, включая частный и иностранный капитал [8].

Процесс капитализации современной системы пенсионного обеспечения посредством введения обязательной накопительной компоненты характеризуется следующими основными критериями:

- ◆ выбранная модель функционирования обязательной пенсионной компоненты;
- ◆ определение возрастных когорт, участвующих в капитализации системы пенсионного обеспечения, и тарифа страховых взносов;
- ◆ инвестиционная стратегия повышения эффективности резервов пенсионных накоплений;
- ◆ вариант выплат будущих трудовых пенсий, построенных на принципе капитализации пенсионных накоплений.

Обязательный накопительный элемент модернизирующейся системы пенсионного обеспечения функционирует в форме провидентного (централизованного государственно - накопительного) фонда с внешним управлением активами, в качестве которого выступает основной страховщик — Пенсионный фонд России. Вместе с тем данная модель не исключает присутствие и функционирование на рынке пенсионных услуг в формировании и управлении обязательной накопительной пенсионной компонентой еще одного страховщика — специфического субъекта социальной инфраструктуры и обслуживания рынка труда в форме негосударственного Пенсионного фонда.

К числу отличительных особенностей функционирующего накопительного элемента в модели провидентного фонда можно отнести следующие:

- ✓ ниша, занимаемая в сфере пенсионного обеспечения накопительным компонентом, является составной частью обязательного пенсионного страхования, т.е. государственной системой социального страхования;
- ✓ принудительный механизм формирования накопительной части трудовой пенсии с целью постепенного снижения и дальнейшего искоренения пассивности участников пенсионного обеспечения, а также увеличения заинтересованности в формировании своих пенсионных накоплений;
- ✓ государственная собственность на средства пенсионных накоплений в связи с первоначальным введением налогового метода финансирования пенсионного обеспечения (ЕЧН): поступление средств ЕЧН (не выступающих в качестве части зарплаты) на накопительные счета, как следствие, невозможность возникновения права собственности застрахованного лица;
- ✓ ограничение возрастных когорт при формировании накопительной части трудовой пенсии. Таким образом, участником процесса формирования накопительной компоненты становится следующая возрастная когорта - застрахованные лица 1967 г. р. и моложе.

Эффективность накопительной составляющей зависит от степени активности и заинтересованности главного участника процесса капитализации – застрахованного лица, формирующего и управляющего своими пенсионными накоплениями при помощи двух основных страховщиков, представленных на рынке пенсионных услуг. В случае пассивного участия в процессе капитализации средства пенсионных накоплений аккумулируются в Пенсионном фонде России и направляются на управление с целью получения дохода от инвестирования средств пенсионных накоплений в управляющую компанию (УК) в лице государственной управляющей компании (ГУК) «Внешэкономбанк». Таким образом, государство поддерживает функционирование накопительной компоненты в современной системе пенсионного обеспечения с целью ее постепенной либерализации, а также предоставляет возможность накапливания пенсионных средств путем самостоятельного финансирования до 01.10.2013 г. (софинансирование) и перевода средств материнского (семейного) капитала на накопительную часть трудовой пенсии.

Приведенная схема должна побуждать работодателя уплачивать своему работнику достойную официальную заработную плату, т.к. одним из направлений формирования средств пенсионных накоплений являются поступающие на индивидуальный лицевой счет обязательные страховые взносы, которые составляют львиную долю приобретенных пенсионных обязательств.

Следовательно, эффективное и продуктивное функционирование системы пенсионного обеспечения, основанной на накопительном методе финансирования трудовой пенсии, ставит в зависимость всех участников пенсионного процесса капитализации, оставляя на их усмотрение и под их ответственность возможность получения достойного замещения утраченного заработка в будущем или просто трудовой пенсии.

В результате проведенных мероприятий в рамках модернизационных усовершенствований страховой (распределительной) компоненты в Ростовской области наблюдается возрастающая динамика уровня материального обеспечения людей старшего поколения в течение всего рассматриваемого периода. Необходимыми условиями осуществления данного направления модернизации являются:

- ❖ сохранение процентного размера индексации страховой части и фиксированного базового размера пенсии;
- ❖ сохранение дифференциации среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работника в Ростовской области по отношению к среднемесячной номинальной заработной платы работника в целом по России в размере 5 949,1 руб. (на 01.01.2010 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работника составила: по России – 21 193 руб [11, с. 115]; по Ростовской области – 15 243,9 руб. [9]);
- ❖ сохранение основной эквивалентной расчетной пенсионной формулы.

На рис. 2 представлена динамика совокупного увеличения среднего размера пенсии в страховой (распределительной) компоненте.

Согласно схеме, пенсионное обеспечение нетрудоспособного населения в Ростовской области в сравнении с показателями среднего размера пенсии в общероссийском масштабе возрастает, а в некоторые годы (2002, 2003, 2005, 2007–2009 гг.) по своим показателям даже превысило установленный средний потолок размера пенсии по России.

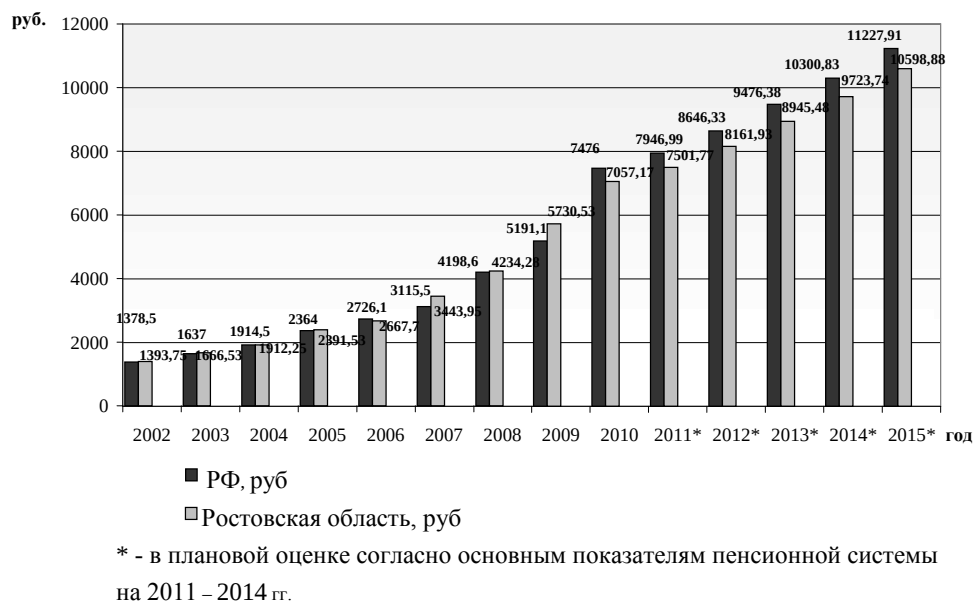


Рис. 2. Динамика среднего размера пенсии в страховой (распределительной) компоненте²

Таким образом, важнейшими направлениями модернизации пенсионного обеспечения в России являются:

- усовершенствование расчетной пенсионной формулы по приобретенным правам нетрудоспособного населения;
- капитализация с последующей либерализацией средств пенсионных накоплений;
- повышение уровня материального обеспечения людей старшего поколения путем введения набора инструментов по защите и осовремениванию заработанных пенсионных прав.

При кажущейся положительной динамике увеличения материального благосостояния действующих пенсионеров в модернизирующейся системе пенсионного обеспечения изначально заложено противоречие, обусловленное необходимостью решения трех основных задач: сохранения социальной справедливости по отношению к реципиентам Пенсионного фонда России, экономической защищенности по отношению к контрибьюторам Пенсионного фонда России и общей социально-экономической стабильности в действующей системе пенсионного обеспечения. Поиск точки социально-экономического равновесия с детальным анализом существующего противоречия является основной целью модернизационного процесса системы пенсионного обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арзамаскин Н.Н. Соотношение понятий «переходность», «модернизация», «демократический транзит» и «трансформация» в исследовании переходной государственности // Право и политика. 2007. № 5. С. 17–21.
2. Беликова Т.Н., Минаева Л.Н. Пенсия: расчет и порядок оформления. СПб.: Питер, 2011. 224 с.
3. Белых В.С. Россия в лучах модернизации или новой перестройки // Юридический мир. 2010. № 11. С. 7–13.
4. Борисенко Н.Ю. Пенсионное обеспечение: Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. 576 с.
5. Закон № 340-1 от 20.11.1990 г. «Закон о государственных пенсиях в РСФСР»; Федеральный закон от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации».
6. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. 3-е изд. М.: Институт новой экономики, 2011. 1088 с.
7. «Новая формула позволит брать взносы со всего заработка и снизить тариф» // <http://www.kommersant.ru/doc/1656763?theMeID=28&stamp=634593322402632151>.
8. Предложения по совершенствованию пенсионной системы в России. Выход из кризиса российской пенсионной системы: возврат назад или второе дыхание реформы 2002 года? // <http://www.insor-russia.ru/ru/programs/materials/1251>.
9. Приложение к решению коллегии Администрации Ростовской области от 25.07.2011 г. № 69 «Основные показатели прогноза социально-экономического развития Ростовской области на 2012–2014 гг.».
10. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб. / Росстат. Р76. М., 2010. 813 с.
11. Россия в цифрах. 2011: Крат. стат.сб. / Росстат. М., 2011. 581 с.
12. Сатаров Г. Прологомены к последней модернизации в России // Вопросы экономики. 2011. № 5. С. 4–18.
13. Соловьев А.К. Пенсионное страхование: Учеб. пособие. М.: Норма, 2008. 400 с.
14. Федеральный закон от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации».
15. Barr N., Diamond P. Reforming pensions: principles, analytical errors and policy directions // International Social Security Review. 2009. Vol. 62 (2). P. 5–29 // <http://econ-www.mit.edu/files/4025>.
16. Feldstein M.S. «Structural reform of social security» // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. № 2. P. 33–55.

² Источник: [10, 11].

ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

ОЗРОКОВ А.О.,

аспирант,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: ao_azrokov@yandex.ru;

АРДАЕВ М.Ф.,

аспирант,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: ardaeff@list.ru

В статье рассмотрены теоретико-методические основы информационного обеспечения стратегического управления деятельностью предприятия.

Ключевые слова: информационное обеспечение; стратегическое управление; приоритетные направления; предприятие.

In article teoretiko-methodical bases of a supply with information of strategic management are considered by enterprise activity.

Keywords: the Supply with information; strategic management; priority directions; the enterprise.

Коды классификатора JEL: D83, L15.

Организации различных типов и сфер деятельности можно представить как бизнес-систему, в которой экономические ресурсы посредством различных организационно-технических, социальных и информационных процессов преобразуются в товары и услуги. В процессе деятельности любой бизнес-системы на нее влияют факторы внешней среды (конкуренты, заказчики, поставщики, государственные учреждения, партнеры, собственники, банки, биржи и т. д.) и внутренние факторы, которые в основном являются результатом принятия того или иного управленческого решения [3].

Процесс принятия управленческих решений рассматривается как основной вид управленческой деятельности, т. е. как совокупность взаимосвязанных, целенаправленных и последовательных управленческих действий, обеспечивающих реализацию управленческих задач.

Цель и характер деятельности организации определяют конфигурацию ее информационной системы и степень автоматизации информационной технологии, а также вид обрабатываемого и производимого информационного продукта, на основе которого принимается оптимальное управленческое решение [5].

Важнейшая особенность процесса управления информационными ресурсами заключается в его неопределенной природе. Однако для управления организацией упорядочивание информационных потоков является одной из основных задач. Чем точнее и объективнее информация, находящаяся в распоряжении системы управления, чем полнее она отражает действительное состояние и взаимосвязи в объекте управления, тем обоснованнее поставленные цели и реальные меры, направленные на их достижение [3].

Информация как элемент управления и предмет управленческого труда должна обеспечить качественное представление о задачах и состоянии управляемой и управляющей систем и разработку идеальных моделей желаемого их состояния. Таким образом, информационное обеспечение - это часть системы управления, которая представляет собой совокупность данных о фактическом и возможном состоянии элементов производства и внешних условий функционирования производственного процесса и о логике изменения и преобразования элементов производства [4]. При диагностировании информационной системы исследуются движение информационных потоков, их интенсивность и устойчивость, алгоритмы преобразования информации и соответствующая этим объективным условиям схема документооборота. Важным источником получения данных об организации управления является проведение специальных опросов работников аппарата управления или коллектива соответствующего подразделения управляемого объекта.

Важнейшим направлением диагностики состояния предприятия является не только анализ финансового состояния, но и исследование движения информации, то есть анализ информационного потока, обеспечивающего связи, необходимые в производственной системе (между структурными подразделениями аппарата управления), и ее контакты с внешней средой (учреждениями и организациями). Обеспечение рациональных связей между источниками и приемниками информации и путей ее циркулирования является одним из неперенных условий эффективного функционирования системы управления. Относительное постоянство взаимозависимостей структурных подразделений, имеющее место в производственной системе, позволяет выбирать рациональную структуру путей движения информации и наиболее эффективные технические средства для каждого канала связи [5].

Анализ информационных моделей является переходным этапом между изучением существующей системы управления и проектированием новой. Он позволяет:

- ◆ рассмотреть все цепочки в информационной системе, начиная с получения исходных сведений, их постепенного преобразования и получения результирующих данных; при этом определяется роль каждого подразделения в комплексе управленческих работ и уточняются их функции;
- ◆ построить схему информационных связей функциональных подразделений предприятия между собой и с внешней средой;
- ◆ исследовать целесообразность повторений некоторых сведений в информационной системе;
- ◆ определить первичные показатели, необходимые для формирования результирующих;
- ◆ получить дополнительные характеристики существующей информационной системы [2].

Анализ документации, циркулирующей в информационной системе, начинается в момент стыковки схем информационных связей, построенных для различных подразделений. Если на схеме для одного подразделения указан уходящий в другое подразделение документ, то на схеме последнего наличие данного документа является обязательным. В противном случае необходимо организовать поиск пропавшего документа или устранить документ, по традиции заполняемый в первом подразделении, но не используемый во втором [1].

Для того, чтобы автоматизировать процесс передачи информации при производстве какого-либо продукта, необходимо исследовать информационные потоки между функциональными подразделениями, участвующими в производственном процессе.

Объем информации - важнейший показатель системы управления, так как от него зависит выбор типа проектируемой системы. Главные параметры (быстродействие ЭВМ, объем ее запоминающих устройств, скорость ввода, вывода и передачи информации), характеризующие технические средства системы (в т.ч. АСУП), определяются в зависимости от объемов обрабатываемой экономической информации. При исчислении объемов анализируются массивы как цифровой, так и текстовой информации, зафиксированной в таблице характеристик документов [1]. Процесс расчета объемов информации оформляется серией таблиц, составленных по специальным формам. Для каждого подразделения составляется отдельная таблица, которая используется при количественной и качественной характеристике объема работы по переработке информации, выполняемой данным подразделением.

Для наглядного изображения загруженности потоков информации составляется матрица загруженности функциональных подразделений потоками информации. Данная матрица показывает количество документов, циркулирующих из одного функционального подразделения в другое. Таким образом, можно выявить функциональные подразделения, потоки информации между которыми являются наиболее загруженными [5].

Использование интерактивного режима, работа с базами данных, безбумажная обработка документов, а также коллективная обработка документации и пополнение баз данных - необходимые составляющие работы крупной современной организации, стремящейся занять свое место на рынке и предпринимающей максимальные усилия для поддержания занятых позиций.

Определим содержание понятия автоматизированной информационной системы (АИС) предприятия или корпоративной информационной системы. Корпоративная информационная система (КИС) - это информационная система, поддерживающая оперативный и управленческий учет на предприятии и представляющая информацию для оперативного принятия управленческих решений [3].

Планирование внедрения компьютерных информационных систем, по сути, является реформированием системы управления предприятием. Изменение системы управления, в первую очередь, связано с применением новейших методов работы с информацией. Реформирование касается процессов управления бизнес-процессами, планирования, бюджетирования, контроля. Применение КИС в определенной степени меняет роль финансовых функциональных подразделений, повышая роль ответственности их подразделений. С изменением сущности информационных потоков происходит также снижение трудоемкости выполнения стандартных операций. Наряду с положительными изменениями, вносимыми компьютерной информационной системой, существует и ряд «подводных камней». Изменение информационных потоков может приводить к сопротивлению некоторых категорий работников необходимости повышения их квалификации наряду с выполнением основных обязанностей, к проблемам поиска квалифицированных специалистов по информационным технологиям.

В современных условиях управления предприятием нужны специальные средства для надежного прогнозирования развития экономики-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. В работах многих современных авторов этот вопрос обсуждается с позиций создания на предприятиях информационных систем на базе современных информационных и компьютерных технологий. Использование таких информационных систем позволяет не только автоматизировать рутинные расчеты, проводящиеся на предприятии, но и принимать обоснованные управленческие решения. С помощью таких специальных средств можно сформировать траекторию развития, моделирующую более ин-

тенсивное использование финансовых, материальных, трудовых и информационных ресурсов; в итоге, выбирается альтернатива, наиболее полно удовлетворяющая набору целей коммерческой организации.

Практика принятия решений неразрывно связана с «взвешиванием» альтернатив. Сами решения принимаются группой лиц (специалистов в определенной области деятельности) или отдельным человеком, т.е. ЛПР (лицом, принимающим решение). ЛПР, естественно, в процессе принятия решения применяет некую технологию, т.е. технику, методы и информацию [5].

Диапазон проблем, с которыми может когда-либо столкнуться ЛПР в условиях динамично меняющейся организационно-экономической среды, безграничен. Но в каждом случае нужна специальным образом организованная информация. Ее формирование происходит в ориентированной (на проблему, которая, собственно говоря, и решается ЛПР) информационной системе.

Одной из центральных проблем информационной поддержки управленческих решений на предприятии является определение оптимальной структуры информационной системы этого предприятия [5]. Качество принимаемых управленческих решений напрямую зависит от надежности и своевременности информации, поступающей в распоряжение руководителей, а также от формы ее представления.

Несмотря на то, что современные экономические отношения требуют от предприятий, взаимодействующих на рынке (в самом широком смысле), внедрения в их деятельность информационных систем, многие предприятия в России еще не оснащены данными информационными средствами. Это происходит по ряду причин: несоответствие типовых пакетов программ специфическим требованиям отдельных предприятий; недооценка руководителями важности организации единой информационной системы, объединяющей деятельность всего предприятия (часто руководители ограничиваются внедрением отдельных не связанных между собой специализированных программ); большая стоимость приобретения и внедрения информационных средств; сложность в оценке эффективности внедрения информационной системы; неподготовленность персонала предприятия и, как следствие, неявное противодействие внедрению прогрессивных технологий.

Некоторые из этих проблем частично устранимы, например, путем проведения семинаров для руководителей предприятий и организаций, обучения сотрудников или приема на работу специалистов в области информационных систем, однако для осуществления указанных мероприятий необходимо длительное время [2].

На современных предприятиях необходимо создавать автоматизированную информационную систему, которая состоит из взаимосвязанных функциональных подсистем, обеспечивающих управленческий аппарат необходимой информацией. Основные функциональные подсистемы должны обеспечивать решение следующих задач: технической подготовки производства; перспективного планирования и прогнозирования развития производства; маркетинговых исследований; оперативного управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами; сбыта и реализации готовой продукции; бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности предприятия [5].

Характерная особенность современных АИС - использование взаимосвязанных баз данных и знаний единой информационной системы предприятия. АИС предприятия технически представляет собой совокупность связанных локальных вычислительных сетей. Для крупных корпораций, объединений, холдингов создаются большие корпоративные сети, насчитывающие тысячи ЭВМ и имеющие сложную структуру. Корпоративные сети включают локальные и глобальные вычислительные сети [3].

Использование такой технологии в несколько раз снижает затраты на документооборот, повышает скорость и качество подготовки документов, упорядочивает организационную структуру документооборота и тем самым повышает эффективность управления.

В крупных предприятиях, фирмах, корпорациях процессы обработки информации различаются в зависимости от требований решения функциональных задач, на основе которых формируются информационные потоки в корпоративных системах организации управления.

Основными функциональными задачами организации являются подготовка сводных аналитических отчетов для поддержки принятия долговременных решений и обеспечение оперативной проверки внешних связей организации на основе информационных ресурсов, поступающих из различных источников, а также обработка оперативной информации для решения функциональных задач корпорации, ее структурных подразделений и принятия управленческих решений в режиме реального времени во всех корпоративных звеньях.

Организация решения основных задач по обработке информации и управлению крупной фирмой или корпорацией основывается на общем информационном пространстве, построении корпоративного автоматизированного хранилища информации, что позволяет управлять текущей деятельностью фирмы, а также разрабатывать стратегические планы развития корпорации. Общее информационное пространство представляет собой организацию программной, аппаратной, информационной совместимости различных аппаратных платформ и архитектур обмена данными на всех уровнях управления и в различных корпоративных звеньях системы [3].

В деятельности фирм, представляющих собой комплексы связанных и взаимодействующих структурных подразделений, передача информации является первостепенным и неперенным условием их функционирования. Особое значение приобретает обеспечение оперативности и достоверности информации. Для многих фирм внутрифирменная система информации решает задачи организации технологического процесса и носит производственный характер. Это касается, прежде всего, процессов обеспечения фирм кооперированной продукцией, поступающей со специализированных предприятий по внутрифирменным каналам. Здесь информация играет важную роль в предоставлении сведений для принятия управленческих решений и является одним из факторов, обеспечивающих снижение издержек производства и повышение его эффективности. Большое значение имеет информация о возникновении в ходе производства отклонений от плановых показателей, требующих принятия оперативных решений [4].

Важную роль в принятии управленческих решений играет научно-техническая информация, содержащая новые научные знания, сведения об изобретениях, технических новинках своей фирмы, а также фирм-конкурентов. Это непрерывно пополняемый общий фонд и потенциал знаний и технических решений, практическое и своевременное использование которого обеспечивает фирме высокий уровень конкурентоспособности.

Информация служит основой для подготовки соответствующих докладов, отчетов, предложений для выработки и принятия соответствующих управленческих решений [4]. Содержание каждой конкретной информации определяется потребностями управленческих звеньев и вырабатываемых управленческих решений.

Для современных условий функционирования фирмы характерно применение высокоэффективной внутрифирменной информации. Информационные технологии управления фирмой последовательно реализуют принципы единства информационного процесса, информации и организации путем применения технических средств ее сбора, накопления, передачи и обработки в сочетании с использованием аналитических методов математической статистики, моделей и прогнозно-аналитических расчетов [3].

В результате работы всех пользователей происходит наполнение базы данных фирмы оперативной информацией о ходе выполнения конкретных хозяйственных операций, относящихся к различным направлениям деятельности. Обработка оперативной информации позволяет, с одной стороны, проанализировать взаимоотношения с контрагентом на основе сведений о движении материальных ценностей, услуг, работ и финансовых средств, а с другой — оценить эффективность работы фирмы по различным направлениям хозяйственной деятельности. В производственно-хозяйственных подразделениях фирмы обеспечивается обобщение информации снизу вверх, а также конкретизация информации сверху вниз [5]. Таким образом, информационный процесс, цель которого — получение научно-технической, плановой, контрольной, учетной и аналитической информации при организации информационной технологии, должен быть унифицирован, что позволяет использовать современные средства вычислительной техники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров Д.В. Методы и модели информационного менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2007. 510 с.
2. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007. 512 с.
3. Информационные технологии в управлении: Учеб. пособие / Е.В. Самофалова, В.А. Дудко, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. Под ред. Э.Н. Кузьбожева. Курск: Курск.гос.тех.ун-т, 2003. 268 с.
4. Информационные технологии управления: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Г.А. Титоренко. 2-е изд., доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 439 с.
5. Мажигова Е.М., Кетова А.Р. Методические положения по интеграции конкурентных преимуществ при разработке экономической политики предприятия // TERRA ECONOMICUS. Ростов-на-Дону: РГУ, 2011. № 3.
6. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА РАЗВИТИЕ ЖКХ

КУСАКИНА О.Н.,

доктор экономических наук, профессор,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: kusakina@list.ru;

ЖМЫРКО О.В.,

аспирант,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: zhmyrko_ov@narod.ru

В статье обоснованы направления формирования экономической политики государства в современных условиях; рассмотрены проблемы реформирования жилищно-коммунального хозяйства на современном этапе экономической политики государства, выявлены условия эффективного формирования жилищно-коммунальной политики в период реформирования отрасли.

Ключевые слова: экономическая политика; реформирование; жилищно-коммунальное хозяйство; государственный контроль; органы власти; собственник жилья; способ управления; жилище; жилищный фонд; жилищная политика.

In article directions of formation of economic policy of the state in modern conditions are proved; problems of reforming of housing and communal services at the present stage of economic policy of the state are considered. Conditions of effective formation of housing-and-municipal policy during reforming branch are revealed.

Keywords: economic policy; reformation; housing and communal services; state control; authority; partnership of owners of housing; way to control; habitation; amount of housing; housing policies.

Коды классификатора JEL: L80, L88.

Экономическая политика - проводимая государством, правительством страны генеральная линия экономических действий, придание желаемой направленности экономическим процессам, воплощаемым в совокупность предпринимаемых государством мер, посредством которых достигаются намеченные цели и задачи, решаются социально-экономические проблемы. В экономической политике государства находит непосредственное отражение реализуемый правительством страны курс. По своему замыслу экономическая политика призвана выражать, воплощать цели, задачи, интересы страны, государства и народа. В то же время, поскольку толкователем, интерпретатором целевых социально-экономических установок государства является правительство, то в государственной экономической политике находят достаточное отражение его интересы, позиции, взгляды [2].

Во многом экономическая политика обусловлена унаследованным прошлым, сложившейся в стране экономической обстановкой, ранее принятыми решениями и обязательствами. В значительной степени политика предопределена внутривострановой и мировой конъюнктурой – состоянием хозяйства и рынка, уровнем экономической активности, тенденциями роста и спада, спросом и предложением на товары и услуги.

Одним из базовых направлений экономической политики государства является в настоящее время реформирование жилищно-коммунального хозяйства, так как это одна из крупнейших отраслей российской экономики. Современное жилищно-коммунальное хозяйство — это многоотраслевой комплекс, который включает в себя взаимозависимые, но в то же время и достаточно автономные предприятия и организации производственной сферы, сектор экономики, который напрямую удовлетворяет потребности населения в создании комфортных условий для проживания и жизнедеятельности [4].

Политика реформирования жилищно-коммунального хозяйства не может базироваться только на отраслевом подходе, она должна учитывать макроэкономические особенности сегодняшнего состояния страны, а именно, наличие структурных и ценовых диспропорций в экономике, а также доходы населения.

На современном этапе экономические и финансовые отношения в ЖКХ возникают между организациями-участниками процесса предоставления жилищно-коммунальных услуг и управления многоквартирными домами, населением и бюджетными организациями. В целом по отрасли существуют встречные денежные потоки — доходы и затраты жилищно-

коммунального хозяйства, кроме того имеет принципиальное значение определение размера средств, находящихся в распоряжении жилищно-коммунального хозяйства. Важную роль в повышении эффективности функционирования жилищно-коммунального хозяйства играет совокупность средств, аккумулированных в отрасли, и их дальнейшее перераспределение, в котором определяющая роль принадлежит отраслевому бюджету и тарифной политике [3].

Система жилищно-коммунального хозяйства представляет собой важную сферу жизнедеятельности человеческого общества. Без его эффективного функционирования невозможно обеспечение нормальных условий существования. Система ЖКХ должна работать слаженно, постоянно и с учетом требований населения, оплачивающего соответствующие услуги. За предшествующие десять лет в жилищно-коммунальной системе России накопилось огромное число противоречий. Одной из главных проблем, влияющих на эти противоречия, является невозможность взаимодействия между организациями, пребывающими на рынке жилищно-коммунальных услуг. Такое взаимодействие затрудняют следующие факторы:

- ◆ разбалансированность тарифов, когда, например, предприятие водоснабжения становится банкротом из-за роста цен на электроэнергию, а повысить свои цены на воду не имеет права;
- ◆ неплатежи со стороны государства. В первую очередь это касается компенсации государством различных льгот и субсидий и просто щадящих цен на услуги ЖКХ, предоставляемые населению;
- ◆ неплатежи самого населения, которые, однако, за последние годы стали гораздо стабильнее [2].

Экономическая политика, проводимая государством в сфере жилищно-коммунального хозяйства, осуществляется посредством использования находящегося в его распоряжении инструментария, совокупности рычагов воздействия на экономические процессы и агентов хозяйственной деятельности. Она реализуется через законы, президентские указы, правительственные решения [2]. Государственное регулирование рынка жилищно-коммунальных услуг — это процесс воздействия государства на хозяйствующие субъекты, деятельность этих субъектов и конъюнктуру рынка для создания адекватных условий функционирования рынка жилищно-коммунальных услуг. Государственное регулирование жилищно-коммунальной системы является сложным процессом, который включает в себя разработку положений, методов проведения жилищной, тарифной, жилищно-коммунальной политики.

Содержание государственного регулирования жилищно-коммунального хозяйства определено целями, стоящими перед государством, а также средствами, инструментами, институтами, которыми располагает государство [3].

Все методы государственного регулирования, несмотря на их определенное разнообразие, как показывает анализ мирового экономического опыта, можно разбить на следующие группы: административное (и правовое) регулирование, прямое и косвенное экономическое регулирование [7]. В реальной деятельности никакие экономические методы не могут отдельно существовать от правовых. Более четко и ясно это можно рассмотреть на конкретных результатах нашего исследования. В современных условиях жилищная политика реализуется посредством мер государственного регулирования на разных уровнях экономики. Система соответствующих институтов представлена на схеме (рис. 1).

Схема отражает институты, определяющие реализацию экономической политики государства в сфере жилищно-коммунального хозяйства, выстроенные по принципу вертикального взаимодействия.

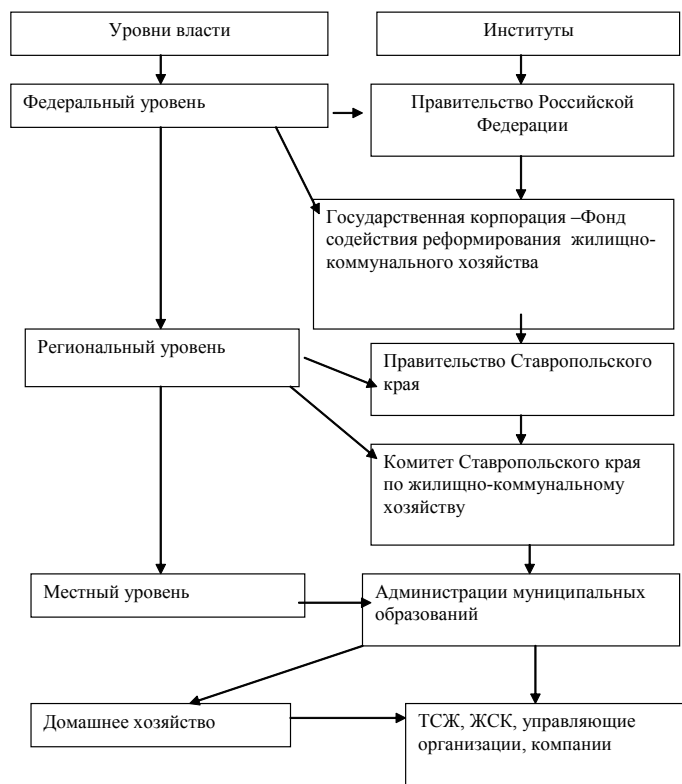


Рис. 1. Система институтов, регулирующих деятельность субъектов

Федеральные органы исполнительной власти, наделенные Правительством Российской Федерации соответствующими полномочиями, проводят комплексный анализ и обобщение тенденций развития жилищно-коммунального хозяйства на основе государственной статистической и бухгалтерской отчетности, осуществляют формирование государственной политики в этой сфере экономики, координацию деятельности органов управления жилищно-коммунального хозяйства субъектов Российской Федерации, осуществляет разработку федеральных законодательных и иных нормативных правовых актов, норм, правил и государственных стандартов качества, эксплуатации, капитального ремонта и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства.

На уровне субъектов Российской Федерации государственное регулирование развития и функционирования жилищно-коммунального хозяйства, в том числе координация деятельности по переходу к новым тарифам оплаты жилья и коммунальных услуг, должно осуществляться органами управления жилищно-коммунального хозяйства субъектов Российской Федерации, наделенными соответствующими полномочиями (министерство, комитет, департамент и др.). Для эффективного развития отрасли, государством заложены основы в части как нормативно-правового обеспечения, создания организационной структуры управления реформой, так и финансового обеспечения.

Органы государственной власти, региональные органы и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции обеспечивают условия для осуществления гражданами права на жилище, т. е. основной сферой существования и жизнедеятельности гражданина является его главное жизненное пространство, а именно, его жилище. Жилищная политика Российской Федерации – это мероприятия, предпринимаемые органами государственной власти и местного самоуправления, направленные на обеспечение соблюдения права гражданина Российской Федерации на жилище. Конституция Российской Федерации и Жилищный кодекс Российской Федерации свидетельствуют о том, что каждый человек имеет право на жилище. Чтобы обеспечить это право, должна проводиться санкционированная жилищная политика, а именно:

- содействие развитию рынка недвижимости в жилищной сфере в целях создания необходимых условий для удовлетворения потребностей граждан в жилище;
- использование бюджетных средств и иных не запрещенных законом источников денежных средств для улучшения жилищных условий граждан, в том числе путем предоставления в установленном порядке субсидий для приобретения или строительства жилых помещений;
- в установленном порядке предоставление гражданам жилых помещений по договорам социального найма или договорам найма жилых помещений государственного или муниципального жилищного фонда;
- стимулирование жилищного строительства;
- обеспечение защиты прав и законных интересов граждан, приобретающих жилые помещения и пользующихся ими на законных основаниях, потребителей коммунальных услуг, а также услуг, касающихся обслуживания жилищного фонда;
- обеспечение контроля над исполнением жилищного законодательства, использованием и сохранностью жилищного фонда, соответствием жилых помещений установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства;
- обеспечение контроля над соблюдением установленных законодательством требований при осуществлении жилищного строительства [6].

Как видно из схемы, в жилищно-коммунальной сфере присутствуют следующие субъекты рынка: государство, фирмы, домашнее хозяйство. В данном случае домашнее хозяйство представляет собой собственник жилья, являющийся главным субъектом рынка ЖКУ, конечным звеном, главным его компонентом. При взаимодействии институтов на различных уровнях власти вырабатывается определенная система мер. Взаимодействие собственника жилья с властными структурами осуществляется посредством управления им многоквартирным домом (МКД) любым из законодательно возможных способов: управляющие компании, товарищества собственников жилья и жилищно-строительные кооперативы.

Все методы государственного регулирования в жилищно-коммунальной сфере направлены на повышение устойчивости функционирования, увеличение масштабов и темпов проведения капитального ремонта, на модернизацию инженерной инфраструктуры, на ликвидацию аварийного жилья. Важнейшим показателем этого процесса является снижение количества коммунальных аварий. За этой динамикой стоят инвестиции в капитальный ремонт домов и модернизацию инженерной инфраструктуры ЖКХ, усилия по переселению граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда. Показательно, что в тех регионах, где реформа ЖКХ идет эффективно, аварийные и чрезвычайные ситуации вообще отсутствуют. Вся деятельность институтов, представленных властными структурами на разных уровнях, направлена на достижение максимального эффекта функционирования всей институциональной системы [5].

В современных условиях в Ставропольском крае сформирована организационная структура государственного управления развитием отрасли. Установлены полномочия участников процесса регулирования рынка жилищно-коммунальных услуг. Функционируют необходимая рыночная инфраструктура и институты, определяющие развитие ЖКХ: институт саморегулирования, Фонд содействия реформированию ЖКХ, Фонд развития жилищного строительства, Агентство ипотечного страхования, Министерство регионального развития РФ, Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунальному хозяйству, Комитет Ставропольского края по жилищно-коммунальному хозяйству.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что целью государственной жилищно-коммунальной политики в условиях современного развития экономики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, соответствия его комфортности потребностям населения.

Задачами развития отрасли являются:

- ликвидация в среднесрочной перспективе аварийного и ветхого жилья;
- содействие самоорганизации населения на жилищном рынке, организации эффективного управления многоквартирными домами;

- модернизации сферы ЖКХ, приведение жилищного фонда к состоянию, отвечающему условиям энергоэффективности;
- обеспечение социальной защиты отдельных групп граждан (пожилых людей, инвалидов, многодетных семей и т.д.) в части оплаты коммунальных услуг;
- совершенствование тарифной политики;
- завершение процесса финансового оздоровления предприятий ЖКХ;
- привлечение бизнеса (включая зарубежных инспекторов) к управлению и инвестированию в жилищно-коммунальную инфраструктуру, развитие частно-государственного партнерства в сфере представления коммунальных услуг.

Реализация столь масштабных общегосударственных задач, с одной стороны, предполагает объединение усилий всех ветвей и уровней власти, с другой, требует соответствующего экономического поведения самого гражданина. Многое зависит от организации дела, четкого распределения функциональной нагрузки, механизмов формирования и порядка распределения и использования ресурсов как на государственном и муниципальном уровне управления, так и на уровне конкретного человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 13.05.2008).
2. Курс экономики: Учебник. 2-е изд., доп. / Под ред. Б.А.Райзберга. М.: ИНФРА-М, 1999. 716 с.
3. Некоторые актуальные вопросы реформирования жилищно-коммунального хозяйства // В.И. Морозов, С.В. Бовтеев. Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет.
4. Приказ Госстроя РФ от 26.06.1998 № 17-125/1 «Об утверждении нормативно-методических материалов по реализации Концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации».
5. Рыночно-экономические основы становления предпринимательства в жилищно-коммунальном хозяйстве региона // О.Н. Кусякина, Е.А. Бондаренко. Региональная экономика, 2008. № 30.
6. Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (с измен. от 13.05.2008 № 69-ФЗ, от 22.07.2008 № 141-ФЗ).
7. Хавина С.А. Основные тенденции развития государственного регулирования экономики за рубежом и в России // «Государственное регулирование экономики: мировой опыт и реформа в России (теория и практика)». Институт экономики РАН. М., 1996. С. 16–55.
8. http://council.gov.ru/inf_sl/inf_iau/iau.htm.
9. http://www.mirpress.ru/msi_05.phtml?arg=arh&bas=ms&st=8.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КЛИЕНТОВ И ОПЕРАТОРОВ ФИНАНСОВО-БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА: МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

ФИРСОВА Н.Н.,

соискатель,

Институт по переподготовке и повышению квалификации

Южного федерального университета,

e-mail: firsova_nn@rambler.ru

В статье рассматривается инструментальный и взаимодействие клиентов и операторов финансово-бухгалтерского аутсорсинга, предлагаются две модели исследования и делается вывод о возможности изменения данного подхода при внедрении аутсорсинга в сферу бухгалтерского учета.

Ключевые слова: клиент; оператор; аутсорсинг; модель; инструментальный; финансово-бухгалтерская сфера.

In article the toolkit and interaction klientov is considered and operators of financially-accounting outsourcing, two models of research are offered and the conclusion about possibility of change of the given approach becomes at introduction of outsourcing in sphere of accounting.

Keywords: client; operator; outsourcing; model; toolkit; financially-accounting sphere.

Коды классификатора JEL: M41, M42.

Часть 3
№ 4
Том 9
2011
TERRA ECONOMICUS

Целью данной статьи является рассмотрение инструментария исследования проблематики взаимоотношений фирм, предоставляющих услуги финансово-бухгалтерского аутсорсинга, и предприятий, передающих им определённые функции. Общий подход к данной проблемной области, в значительной степени повлиявший на выбор и формирование инструментария, заключается в возможности позиционировании аутсорсинга, в том числе и как метода снижения рисков, и как инструмента оптимизации затрат.

Для простоты описания инструментария условимся в рамках указанных моделей называть предприятие, рассматривающее вопрос о целесообразности применения услуг финансово-бухгалтерского аутсорсинга, Заказчиком, а фирму, предоставляющую такие услуги, - Аутсорсером.

Исходные предположения моделирования сводятся к следующему.

1. Ответственность за выполнение аутсорсером финансово-бухгалтерских функций считается пропорциональной объёму переданных работ. Под ответственностью в данном случае понимается предельный объем возможных штрафных санкций в результате ненадлежащего исполнения рассматриваемых функций.

2. Оплата услуг аутсорсера (без учета фактора рисков) стоит заказчику дороже, чем содержание собственной бухгалтерской службы. Признавая непривычность данной постановки вопроса, имеет смысл рассматривать именно эту ситуацию, поскольку логично предположить, что в обратном случае у заказчика не будет возникать вопросов относительно целесообразности применения аутсорсинга.

3. При применении аутсорсинга риски, связанные с качеством работ, в целом минимизируются, в связи с тем, что аутсорсер, специализируясь на выполнении работ в определённой профессиональной сфере, имеет больший потенциал совершенствования своих знаний по сравнению с профессиональным ресурсом предприятия (в том числе потому, что таких заказчиков у аутсорсера, как правило, несколько, и он постоянно повышает своё мастерство в ходе практической деятельности).

Рассмотрим несколько интерпретаций применения аутсорсинга.

В интерпретации с позиций потенциального заказчика (клиента) финансово-бухгалтерских аутсорсинговых услуг «базисными» являются 2 ситуации.

Первая ситуация: заказчик содержит свою собственную финансово-бухгалтерскую службу, не пользуясь услугами аутсорсинга.

Введём следующие обозначения:

I («infrastructure») — расходы на обеспечение инфраструктуры предприятия;

L («labor») — расходы, связанные с управлением трудовыми ресурсами;

RD («research and development») — затраты на НИОКР;

Pr («procurement») — расходы на материально-техническое обслуживание.

Возможные штрафные санкции, или ответственность заказчика, мы обозначим как Resp («responsibility»). Тогда VC («variable costs») — переменные затраты заказчика, Rev («revenue») — его выручка, а P («profit») — прибыль.

Для ситуации полного отсутствия финансово-бухгалтерских аутсорсинговых услуг с точки зрения заказчика в части соотношения прибыли, выручки и затрат предприятия может быть справедливым тождество:

$$P_+ = Rev - (I_+ + L_+ + RD + Pr) - VC - Resp_+$$

Вторая ситуация: заказчик пользуется услугами аутсорсинга (финансово-бухгалтерские функции полностью отданы на аутсорсинг).

Введём аналогичные обозначения для ситуации с использованием аутсорсинга:

I_+ («infrastructure») – расходы на обеспечение инфраструктуры;

L_+ («labor») – расходы, связанные с управлением трудовыми ресурсами;

$Resp_+$ («responsibility») – возможные штрафные санкции, или ответственность, заказчика;

P_+ («profit») – прибыль.

RD и Pr (затраты на НИОКР и материально-техническое обслуживание) не меняются. Однако, поскольку все функции переданы на аутсорсинг, то $Resp_+ = 0$. Кроме того, в связи с тем, что используются внешние ресурсы, расходы на обеспечение инфраструктуры предприятия снижаются, то есть $I_+ < I_-$. Также, по предположению, затраты на услуги аутсорсера C («cost») будут больше или равны затратам на содержание заказчиком собственной финансово-бухгалтерской службы, то есть больше $(I_- - I_+)$: $C > I_- - I_+$. Так, к затратам заказчика ещё добавится стоимость услуг аутсорсера C .

В то же время ввиду использования внешних трудовых ресурсов расходы, связанные с управлением трудовыми ресурсами, также снижаются: $L_+ < L_-$.

Таким образом, для ситуации 100% применения финансово-бухгалтерских аутсорсинговых услуг с точки зрения заказчика в части соотношения прибыли, выручки и затрат предприятия справедливым является тождество:

$$P_+ = Rev - (I_+ + L_+ + RD + Pr) - VC -$$

В рассмотренной клиентской интерпретации финансово-бухгалтерских аутсорсинговых услуг с переходом от ситуации, в которой механизм аутсорсинга в принципе не использовался, к ситуации, где на аутсорсинг передавались все финансово-бухгалтерские функции предприятия, изменялись только постоянные затраты. Это связано с тем, что данные функции для заказчика не относятся к его основной деятельности. Однако в интерпретации аутсорсера (оператора) дело обстоит несколько иначе – для аутсорсера выполнение услуг в рамках финансово-бухгалтерского аутсорсинга является его основной деятельностью и, следуя принципу цепочки образования стоимости Портера, позиционируются как его переменные затраты.

В интерпретации с позиций оператора финансово-бухгалтерских аутсорсинговых услуг «базисными» также являются две ранее описанные ситуации.

Первая ситуация: заказчик содержит свою собственную финансово-бухгалтерскую службу, не пользуясь услугами аутсорсинга.

Рассмотрим затраты аутсорсера, приходящиеся на одного клиента, или упущенную выгоду аутсорсера (в случае непривлечения заказчика услуг). Введём следующие обозначения:

pr («procurement») – расходы на материально-техническое обслуживание;

adv («advertising») – расходы на рекламу и маркетинг;

p_- («profit») – прибыль аутсорсера.

Поскольку в данном случае аутсорсер не оказывает услуг, то, следовательно, выручка его будет равна нулю, а прибыль p_- (условно) отрицательна. Поскольку, как правило, аутсорсеру не приходится осуществлять расходы на инфраструктуру фирмы, управление трудовыми ресурсами и НИОКР, то его постоянные издержки сводятся к расходам, связанным с материально-техническим обслуживанием pr . Кроме того, не получая заказов, аутсорсер не несет затрат, связанных с производством и послепродажным обслуживанием, и следовательно, его переменные затраты сводятся к расходам на рекламу и маркетинг adv . Таким образом, с точки зрения оператора аутсорсинга для ситуации неприменения заказчиком финансово-бухгалтерских аутсорсинговых услуг в части соотношения прибыли, выручки и затрат предприятия справедливым является тождество:

$$p_- = -adv - pr$$

Вторая ситуация: заказчик пользуется услугами аутсорсинга (финансово-бухгалтерские функции полностью отданы на аутсорсинг).

По установленному предположению, затраты аутсорсера рассматриваются нами в связи лишь с одним клиентом – заказчиком. Следовательно, для нас корректно учитывать оплату услуг по ведению аутсорсером финансово-бухгалтерских функций как его выручку в конкретном случае. Иными словами, выручка аутсорсера здесь составит величину C – стоимость выполнения аутсорсером всех финансово-бухгалтерских функций в интерпретации заказчика.

Расходы на рекламу и маркетинг adv , а также расходы, связанные с материально-техническим обслуживанием, pr при переходе от случая 1 к случаю 2 не изменятся. Однако состав переменных и постоянных затрат необходимо скорректировать. Введём следующие обозначения:

$prod$ («production») — затраты, связанные с производством;

s («service») — расходы на послепродажное обслуживание;

$resp_+$ («responsibility») — возможные штрафные санкции, или ответственность, аутсорсера;

p_+ («profit») — прибыль аутсорсера.

Стоит отметить, что, по предположению, возможные штрафные санкции в результате деятельности аутсорсера будут меньше, чем аналогичные выплаты в результате деятельности собственной финансово-бухгалтерской службы (или вовсе сведутся к нулю), то есть $resp_+ < Resp_+$.

Используя данные обозначения, получим:

$$p_+ = C - (prod + adv + s + pr) - resp_+$$

На основе ситуации, в которой полная передача функций финансового учета аутсорсеру выгодна заказчику ($P_+ > P_-$), построена экономико-математическая модель – Модель А.

В Модели А реализовано следующее предположение относительно вида функции стоимости услуг аутсорсера $X(\alpha)$: $X(\alpha)$ – выпуклая функция, т.е. в ситуации, при которой аутсорсер берёт на себя только часть функций и ответственности за выполнение функций финансового учета, в стоимость услуг будет заложена премия за дополнительные затраты и риски, возникающие для аутсорсера вследствие того, что он не имеет полного контроля над процессом финансового учета на предприятии. Отсюда следует, что $C^*\alpha \leq X(\alpha)$ при любом α . Экономический смысл данного предположения сводится к констатации объективного стремления аутсорсера обеспечить себе максимально полный фронт работ по конкретному заказчику, это обеспечит ему максимальный доход и, кроме того, даст полный контроль над происходящим, что уберет риски и проблемы взаимодействия с системой учета заказчика.

Таким образом, получаем семейство кривых функций P_α . Конкретная форма кривой зависит от параметров предприятия заказчика и вида функции стоимости услуг аутсорсера, однако во всех случаях, в соответствии со свойствами функции $C^*\alpha - X(\alpha)$:

$$P_\alpha = (C^*\alpha - X(\alpha)) + \alpha * P_+ + (1 - \alpha) * P_-$$

1) $P_\alpha = P_-$ при $\alpha = 0$;

2) $P_\alpha = P_+$ при $\alpha = 1$;

Есть возможность, что функция цены услуг аутсорсера $X(\alpha)$ окажется такой, что при определённых долях ответственности прибыль заказчика окажется ниже, чем в случае полностью самостоятельного выполнения функций финансового учета. В таком случае представляет интерес нахождение минимальной части работ α^* , которую имеет смысл отдавать на аутсорсинг.

В процессе построения Модели А удалось определить функцию, в соответствии с которой формируется прибыль заказчика услуг финансово-бухгалтерского аутсорсинга.

На основе ситуации, в которой полная передача функций финансового учета аутсорсеру невыгодна заказчику ($P_+ < P_-$), построена экономико-математическая модель – Модель Б.

Суть ситуации, описываемой в Модели Б, сводится к тому, что передача на аутсорсинг всех функций финансового учета не позволяет сократить издержки предприятия-заказчика и увеличить прибыль за счет экономии. В таком случае есть смысл предполагать, что главной силой на рынке оказывается заказчик, так как в большом пакете он не нуждается и волен вообще не прибегать к услугам внешних агентов. Тогда функция цены услуг аутсорсера должна быть вогнутой, чтобы передача хотя бы части функций имела для заказчика экономический смысл. Отсюда следует, что $C^*\alpha \geq X(\alpha)$ при любом α .

Свойства функции $C^*\alpha - X(\alpha)$:

1) $C^*0 - X(0) = 0$

2) $C^*1 - X(1) = 0$

3) $0 \leq C^*\alpha - X(\alpha) \leq C^*\alpha$

4) $C^*\alpha - X(\alpha)$ – выпуклая функция, так как $X(\alpha)$ – вогнутая, $-X(\alpha)$ – выпуклая, $C^*\alpha$ – одновременно и вогнутая, и выпуклая функция.

В Модели Б, как и в Модели А, получаем семейство кривых функций $P_\alpha = (C^*\alpha - X(\alpha)) + \alpha * P_+ + (1 - \alpha) * P_-$;

1) $P_\alpha = P_-$ при $\alpha = 0$;

2) $P_\alpha = P_+$ при $\alpha = 1$;

Данная модель оперирует двумя случаями:

1) $P_+ + C \leq P_-$; 2) $P_+ + C > P_-$.

Таким образом, при заданном соотношении прибыли заказчика в «крайних» ситуациях (отказ от услуг аутсорсера и полная передача функций финансового учета внешнему агенту) и стоимости услуг аутсорсера за полное ведение учета предприятия, возможно определить некоторое значение α^* , соответствующее максимальной доле функций финансового учета, которую можно передать на аутсорсинг без потери прибыли предприятием-заказчиком, а также точку максимума функции прибыли заказчика α^{**} . Данную ситуацию можно трактовать следующим образом. Передача всех функций финансового учета на аутсорсинг невыгодна заказчику, однако в случае, когда стоимость услуг аутсорсера достаточно высока и, в то же время, он готов предоставить существенную скидку при передаче неполного объема работ, существует область взаимовыгодного сотрудничества.

Представленный инструментальный исследования эффективности взаимодействия аутсорсеров и клиентов финансово-бухгалтерского аутсорсинга подлежит последовательному усовершенствованию.

В качестве ближайших целей работы над усовершенствованием инструментария следует указать:

1) Более детальную проработку и усложнение логических интерпретаций и экономико-математических моделей.

2) Поиск эффективных методик нахождения области выгодного сотрудничества заказчика и аутсорсера.

3) Разработку методов нахождения оптимальной доли функций финансового учета, передаваемых на аутсорсинг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов А. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности предприятия // Финансовая газета. № 34, 35. 2009.
2. Потемкина М. Аутсорсинг: как определить, что именно передавать // Консультант. 2010. № 3.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. И. Минервина. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 452 с.
4. Самарский А.А., Михайлов А.П. Математическое моделирование: идеи, методы, примеры. М.: Физматлит, 2008.
5. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении. М.: Дело, 2009.
6. Magnani L., Nancy N. (eds.) Model-Based Reasoning: Science, Technology, Values. Dordrecht: Kluwer, 2002.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА

ХАТАТАЕВА Р.Ш.,

соискатель,

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: khatataeva@list.ru

Для разработки методов анализа экономических рисков и управления рисками нефтегазодобывающих предприятий, прежде всего необходимо определить значимость каждого конкретного риска, которая, в свою очередь, определяется тремя факторами: величиной риска, степенью риска, то есть вероятностью наступления неблагоприятного исхода, и временем (продолжительностью) наступления последствий рисковой ситуации. Вид риска зависит от конкретной экономической ситуации. Все факторы, потенциально влияющие на увеличение степени риска, могут быть разделены на внутренние и внешние. Наиболее плодотворной для анализа экономической действительности является концепция риска, сочетающая в себе объективный и субъективный подходы.

Ключевые слова: факторы риска; внешние и внутренние факторы риска; классификация факторов рисков.

The short summary For working out of methods of the analysis of economic risks and management of risks of the oil and gas extraction enterprises, first of all it is necessary to define the importance of each concrete risk which, in turn, is defined by three factors: in risk size, risk degree, that is probability of approach of a failure and time (duration) of approach of consequences of a brave situation. The risk kind depends on a concrete economic situation. All factors potentially influencing increase of degree of risk, can be divided on internal and external. The most fruitful for the analysis of the economic validity is the concept of risk combining objective and subjective approaches.

Keywords: risk factors; external and internal risk factors; classification of factors of risks.

Коды классификатора JEL: D81.

Для управления рисками и разработки методов анализа экономических рисков предприятий прежде всего необходимо определить значимость каждого конкретного риска, которая, в свою очередь, определяется тремя факторами: величиной риска, степенью риска, то есть вероятностью наступления неблагоприятного исхода, и временем (продолжительностью) наступления последствий рисковой ситуации. Потенциально влияющие на увеличение степени риска факторы могут быть разделены на внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся те, на которые субъект рыночной деятельности может воздействовать целенаправленно, то есть уменьшать риск воздействия данного фактора собственными действиями (управленческими и организационными решениями), вложением средств, путем установки и приобретения какого-либо оборудования, путем изменения условий договоров с поставщиками и подрядчиками и другими способами. Например, к внутренним факторам относится производственный потенциал предприятия, уровень его технического оснащения, организация труда, специализация, договорные отношения с поставщиками, подрядчиками и покупателями.

По степени управляемости внутренние факторы также можно разделить. Например, предприятию, скорей всего, будет несложно изменить условия договора при его перезаключении с подрядчиком и крайне сложно, скажем, кардинально обновить номенклатуру выпускаемой продукции.

К внешним факторам относятся такие, к которым субъект может только приспособиться и которые не поддаются какому-либо воздействию со стороны экономического субъекта, то есть построить свое рыночное поведение с учетом воздействия этих факторов. Например, экономические и политические кризисы, экономическая обстановка, инфляция, таможенное и налоговое законодательство, действия государственных органов, валютный курс.

Регулярная процедура целенаправленного выявления наиболее полной совокупности факторов риска, по мнению Р.М. Качалова базируется на классификации факторов риска по признаку их проявления.

Факторы риска в зависимости от сферы возникновения разделим на внутренние и внешние. Целесообразно проводить анализ внешних факторов риска в контексте общего описания реального или возможного функционирования предприятия с его основными экономическими контрагентами и средами, не связанными непосредственно с деятельностью самого предприятия. Появление внутренних факторов риска обусловлено или порождается деятельностью самого предприятия.

Факторы риска по признаку их проявления схематично представлены на рис. 1 [1].

От экономических процессов, происходящих на рынках, на которых работает компания, зависит внешний риск в стране и за рубежом, а также риск внеэкономических процессов вокруг предприятия. Он связан с действиями конкурентов, кон-

тролирующих органов власти или криминальных элементов, появлением конкурирующих продуктов, «выходом из строя» элементов хозяйственной системы в регионе или государстве, снижением платежеспособности потребителей в том или ином регионе или стране в целом.

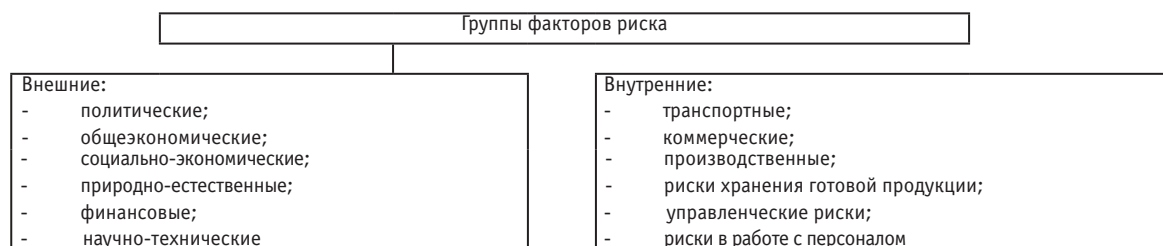


Рис. 1. Факторы риска

С внутренней жизнью предприятия связан внутренний риск. Обусловлен он неоптимальной структурой организации, недостаточным качеством подготовки персонала, сбоями в системе информирования, ошибками в оснащении технических средствами.

На предприятии в сфере хозяйственной деятельности возникают внутренние факторы риска, которые принято разделять на промышленные и непромышленные. Непромышленная (в основном социальная) сторона деятельности предприятия — направленная на удовлетворение культурных и бытовых потребностей коллектива. Промышленная деятельность предприятия состоит из процессов производства, воспроизводства, обращения и управления. В свою очередь, производственный процесс предприятия представляет собой совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов труда. В этих сферах возникают специфические факторы риска.

Внутренние источники риска — это персонал компании, технические средства, используемые в ее деятельности, организационные структуры компании.

Риски промышленного предприятия — это совокупность факторов рисков событий, способных снизить эффективность работы предприятия (экономическую, коммерческую, финансовую, социальную, производственную и т.п.).

Под классификацией рисков предприятия будем понимать распределение рисков на конкретные группы в соответствии с определенным признаком, положенным в основу данной классификации.

Р.М. Качалов предлагает следующие группы факторов рисков промышленного предприятия:

1. Внешние
 - политические факторы риска;
 - социально-экономические факторы риска;
 - экологические факторы риска;
 - научно-технические факторы риска.
2. Внутренние
 - факторы риска воспроизводственной деятельности;
 - факторы риска в сфере управления;
 - факторы риска в сфере обращения;
 - факторы риска производственной деятельности:
 - а) факторы риска основной производственной деятельности;
 - б) факторы риска вспомогательной деятельности;
 - в) факторы риска обеспечивающей деятельности.

Такая классификация факторов риска производственного предприятия встречается не только у Р.М. Качалова, его мнение разделяют и другие авторы: В.Н. Самочкин, А.А. Тимофеев, А.А. Калюлин, Р.А. Захаров и др. [3].

Лапуста М.Г. представил комбинированную классификацию факторов экономического риска, «где естественным требованием к классификации является и ориентация на методы компенсации или противодействия экономического риска [2]. Основные признаки предложенной классификации следующие:

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| 1. Внешние факторы: | 2. Внутренние факторы |
| – прямого действия | – объективные |
| – косвенного действия | – субъективные |

Рассмотрим классификационные признаки, предложенные Р.М. Качаловым и М.Г. Лапустой.

Предлагаемая классификация состоит из следующих классификационных признаков и групп факторов риска:

1. Внешние
 - политические факторы риска;
 - социально-экономические факторы риска;
 - природно-естественные факторы риска;
 - научно-технические факторы риска.
2. Внутренние
 - 1) субъективные:
 - факторы риска в сфере управления производством;

- факторы риска в сфере обращения;
 - факторы риска в сфере управления персоналом;
- 2) объективные
- факторы риска производственной деятельности:
- а) факторы риска основной производственной деятельности;
 - б) факторы риска вспомогательной производственной деятельности;
 - в) факторы риска обеспечивающей производственной деятельности.
- факторы риска воспроизводственной деятельности;
- В свою очередь внешние факторы могут быть разделены на факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на уровень риска. К этой группе следует отнести налоговую систему, законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, неисполнение договорных отношений партнерами, другие факторы.
- Факторы косвенного воздействия могут не оказывать конкретного воздействия на уровень экономического риска, но способствуют его изменению.
- Ориентируясь на показанную выше классификацию рисков промышленного предприятия, определим все возможные факторы риска в каждой группе.
- Внешние факторы риска промышленного предприятия
- 1. Косвенного действия:**
- 1.1 Политические факторы
 - Изменение внутри- и внешнеполитической ситуации в регионе и в стране в целом
 - Нестабильность, противоречивость законодательства
 - Непредвиденные действия государственных органов
 - Изменение правил валютного обращения
 - Нестабильность политической ситуации в стране и регионе
 - Непредвиденные изменения в международной обстановке
 - Расторжение контракта из-за действий страны компании-контрагента, не предусмотренных условиями контракта.
 - 1.2 Природно-естественные факторы
 - Влияние на производственный процесс стихийных сил природы и климата региона
 - Изменение региональной экологической обстановки
 - Ужесточение в регионе хозяйствования предприятия экологических требований
 - Введение ограничений на использование местных природных ресурсов.
 - 1.3 Научно-технические факторы
 - Революционные скачки в научно-техническом прогрессе в мире
 - Освоение конкурентами новой технологии, значительно снижающей издержки производства
 - Промышленный шпионаж как разновидность недобросовестной конкуренции
 - Разработка и внедрение новых технологий и способов организации труда конкурентами
 - Освоение конкурентами производства нового замещающего товара.
- 2. Прямого действия:**
- 2.1 Социально-экономические факторы
 - Нестабильность социальных условий населения
 - Непредвиденные изменения экономической обстановки в регионе
 - Изменение налоговых нормативов, процентных ставок по кредитам Центрального банка
 - Непредвиденные изменения конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка
 - Повышение тарифов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом
 - Колебание курса рубля сверх прогнозируемого, высокий уровень инфляции или девальвация рубля
 - Немотивированное условие нарушений контракта (изменение цен на сырье, материалы, комплектующие и т.п. после заключения контракта)
 - Внутространовая и мировая глобализация.
- Внутренние факторы**, влияющие на уровень экономических рисков нефтегазового предприятия.
1. Внутренние факторы риска промышленного предприятия
- 1.1 Субъективные факторы риска
 - 1.1.1 Факторы риска в сфере управления
 - 1.1.2 Факторы риска в сфере обращения
 - 1.1.3 Факторы риска в сфере управления персоналом
 - 1.2. Объективные факторы риска
 - 1.2.1 Факторы риска в производственной деятельности предприятия
 - 1.2.1.1 Факторы риска в основной производственной деятельности
 - 1.2.1.2 Факторы риска вспомогательной производственной деятельности
 - 1.2.1.3 Факторы риска обеспечивающей производственной деятельности
 - 1.2.2 Факторы риска в воспроизводственной деятельности предприятия

Отметим, что данная классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами рисков довольно сложно и не представляется возможным. Как правило, многие риски связаны между собой и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они, в конечном счете, влияют на результаты деятельности предприятия и требуют учета для успешной его деятельности. К объективным факторам риска относятся такие факторы риска, которые являются трудноустраняемыми на уровне предприятия, а следовательно, и трудноуправляемыми. Таким образом, субъективные факторы - это те факторы риска, на которые можно воздействовать и предупредить.

Деление на объективные и субъективные внутренние факторы риска производственного предприятия возможно лишь при рассмотрении их в краткосрочном периоде деятельности предприятия (до года). Обусловлено это тем, что если такие факторы риска, как остановка оборудования, удлинение сроков ремонта и запуска оборудования, неосвоенность новых технологий, аварии, переполнение складских мощностей не устранены в короткий срок, постоянно повторяются и на предприятии не существует системы быстрого реагирования на эти события, то основной причиной их возникновения является неквалифицированная работа управленческой команды.

Одним из основных внутренних факторов, влияющих на уровень экономического риска предприятия, является организация его деятельности. Недостаточный организационный уровень может быть связан с отсутствием профессионального опыта руководителя предприятия, с финансовыми просчетами, с плохой организацией труда основного и вспомогательного персонала. Значимым фактором также является уровень маркетинга, то есть работа предприятия на рынке, «умение продавать». Маркетинговые просчеты также влияют на уровень продаж и могут значительно снизить рентабельность даже успешного производства. К внутренним факторам относится уровень защиты конфиденциальной информации фирмы — технологических секретов, финансовых сведений, «ноу-хау», особенностей организации производства.

Рассмотрим несколько **внешних факторов прямого и косвенного воздействия**, особенно сильно влияющих на экономические риски.

Внешние факторы прямого воздействия:

1. Налоговая система;
2. Корпоративное законодательство;
3. Рыночная конкуренция [2, 4];
4. Договорные взаимоотношения с партнерами.

Внешние факторы косвенного воздействия, влияющие на экономические риски. Влияние на предприятие этих факторов опосредовано, но может быть значительным, и их необходимо учитывать в процессе деятельности предприятий. Первым из таких факторов является общее состояние экономики. На каждое предприятие оказывает влияние как общая экономическая ситуация в стране, так и экономическое положение в отрасли деятельности.

Уровень инфляции оказывает значительное влияние на уровень экономических рисков предприятий-производителей, которая искажает экономические расчеты, делает неопределенными перспективы развития, усиливает риск, связанный с инвестициями. Высокая инфляция делает невозможным повышение эффективности производства на базе научно-технического прогресса, так как приводит к обесценению амортизационных отчислений. На внедрение новой техники у предприятий нет средств и они вынуждены сохранять устаревшее оборудование и технологии.

Так как отсутствует достоверность прогнозов динамики цен на производимую продукцию, инфляция приводит к отказам предприятий от долгосрочных проектов.

Негативные общеэкономические процессы могут происходить и в отдельной отрасли (так называемые депрессивные отрасли экономики). Обычно в число депрессивных попадают старые или традиционные отрасли, например уголь, добыча, нефтедобыча и т.д. Неэффективно работающие предприятия депрессивных отраслей приводят к общему ухудшению экономического климата в стране.

Политическая нестабильность является значительным фактором косвенного воздействия на экономические риски предприятий. Неустойчивый политический режим в стране или отдельном регионе вызывает неуверенность субъектов рыночной деятельности в возможности долгосрочного бизнеса. Политическая нестабильность не позволяет наладить надежные и долговременные связи с партнерами как внутри страны, так и за рубежом, а также приводит к возрастанию недоверия со стороны зарубежных поставщиков и контрагентов, которые соглашаются поставлять продукцию российским предприятиям только на условиях предоплаты. В целом это значительно усиливает экономические риски.

ЛИТЕРАТУРА

1. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском на предприятиях. Ч. 2. М.: ЦЭМИ РАН, 1999. 87 с.
2. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: Знание, 1998. 224 с.
3. Самочкин В.Н, Тимофеева А.А., Калюлин А.А., Захаров Р.А. Учет риска при принятии управленческих решений на этапе формирования бюджета // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3.
4. Чернов В.А. Анализ коммерческого риска // Под ред. М.И. Баканова. М.: Финансы и статистика, 1998. 128 с.

ИЗМЕНЕНИЕ ДИНАМИКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ДИСБАЛАНСОВ И ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

ШЕЛЕПОВ В.Г.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: vlad_11111@mail.ru

В период финансовой нестабильности к банковским рискам относятся риски, порожденные спецификой банковского дела в условиях институциональных и ресурсных ограничений. Это препятствует формированию устойчивой и конкурентоспособной национальной банковской системы.

Ключевые слова: банковские риски; банковская система; кредитные риски.

In the process of financial instability the risks which are generated by specificity of banking in the conditions of institutional and resource restrictions are the most dangerous. It interferes with forming of sustainable and competitive national banking system.

Keywords: banking risks; banking system; credit risks.

Коды классификатора JEL: G21, G23.

Современная система банковских рисков представляет в условиях финансовой глобализации открытую систему, функционирующую в условиях неопределенности в единстве закономерно расположенных, взаимосвязанных элементов и характеризующуюся иерархичностью, динамичностью, управляемостью и целенаправленностью. Под структурой системы банковских рисков понимают форму ее внутренней организации как совокупность связей ее элементов, а также законов этих связей.

Ключевым этапом структурного анализа любой экономической системы является определение состава ее элементов. Относительно системы банковских рисков, рассматриваемой с позиций исполняемых функций входящих элементов, по иерархической интерпретации нижним ее уровнем следует считать открытую рисковую позицию, так как последняя является завершающим уровнем декомпозиции системы банковских рисков и служит «строительным материалом» для самой системы и ее подсистем.

В свою очередь открытая рисковая позиция состоит из результатов реализованного действия, запланированных результатов и рискованных событий ожидаемых и неожиданных. Такой подход к интерпретации нижнего уровня системы банковских рисков выводит на новый уровень не только управление банковскими рисками, но и всего банка в целом.

Во-первых, под реализованным действием следует понимать не только заключение сделки на фондовом, валютном или межбанковском рынке либо подписание кредитного договора, но и завершение каждой стадии выделенных бизнес-процессов банка. Во-вторых, наличие данных о планах по всем открытым рисковым позициям приведет к возвышению процесса планирования в банке в разряд приоритетного и стратегически важного. В-третьих, необходимость расчета и прогнозирования ожидаемых и неожиданных рискованных событий обязывает банк создавать мощную статистическую базу поведенческих характеристик открытых рискованных позиций, устанавливать новейшие программные комплексы и развивать внутреннюю инфраструктуру.

Интегрированная совокупность открытых рискованных позиций представляет собой совокупный риск банка, в связи с чем можно утверждать, что термин «совокупный риск» тождествен понятию «система банковских рисков» в аспекте проявления последствий наступления рискованных событий.

Если открытая рисковая позиция выступает в качестве нижнего уровня структуры системы банковских рисков, то следующий уровень будут представлять конкретные виды банковских рисков, переходящие в свою очередь в совокупный риск банка. Заполнение второго уровня не может быть статично и полностью зависит от целей банка и условий, в которых он функционирует.

Иерархические отношения в системе банковских рисков определяются несколькими параметрами: толерантностью к риску, целями и задачами банка, его ресурсной базой, внешней конъюнктурой. Например, если ликвидность банковской системы страны падает, то на первый план выходит риск ликвидности и управление другими видами риска осуществляется с учетом его приоритетности; если же в стране поднимается волна корпоративных банкротств, то на первый план

выходит кредитный риск. Таким образом, перечисленные факторы обуславливают профиль совокупного риска банка, который в свою очередь определяет внутреннюю иерархию системы.

Такой подход к построению структуры и иерархии банковских рисков обеспечит банку наличие гибкой системы управления банковскими рисками, адекватной современным вызовам и угрозам, царящим в банковской сфере.

Классификацию банковских рисков обычно проводят с целью решить содержательную задачу по установлению определенной структуры множества рисков по какому-либо признаку. При этом важно определить место риска как элемента множества и установить связи с другими элементами множества. Классификация банковских рисков должна систематизировать весь спектр банковских рисков на основе определенных признаков и критериев, позволяющих объединить их в систему и проиллюстрировать связи между элементами данной системы.

При осуществлении этой процедуры принципиально классифицировать именно банковские риски, а не риски финансовой и экономической систем или факторы, на них воздействующие (политические, законодательные, информационной асимметрии и др.). Основное правило классификации банковских рисков: к банковским рискам относятся риски, порожденные спецификой банковского дела.

Выделить статичный конечный перечень банковских рисков сложно, так как сами они являются порождением постоянно изменяющихся, усложняющихся, эволюционирующих экономических отношений. Любой конечный перечень банковских рисков порождает новый риск – риск неполной идентификации, что в свою очередь может повлечь занижение качества совокупного риска и, как следствие, неверного его расчета. Таким образом, любая классификация банковских рисков должна оставлять место возможному проявлению новых видов банковских рисков. Прежде всего, классификация банковских рисков не должна изменять качество совокупного риска, приведенный в классификации перечень банковских рисков должен учитывать возможность возникновения новых угроз в банковской индустрии.

Н.Б. Ермасова в своей книге приводит комплекс классификаций рисков по 26 критериям [2, с. 43–44]. Однако автор наравне с такими общими критериями, как «по длительности воздействия», «по возможности страхования», «по уровню финансовых потерь», приводит критерии, посредством которых классифицируются отдельные виды рисков: процентные риски и портфельные риски.

С нашей точки зрения, такой подход нуждается в уточнении. Если несколько критериев используются в рамках одной классификации (комплекса классификаций), то они должны освещать различные стороны функционирования банковской системы или детализировать один другого.

Таким образом, классификацию банковских рисков можно считать адекватной, если количество выбранных критериев не претендует на конечность, используемые критерии существенны, а выделенная по ним классификация отвечает их сущности, соблюдается уровень общности критериев.

Любой коммерческий банк, управляя собственными рисками, резервирует определенный капитал под возможные потери. Резервный капитал распределяется по рискам неравномерно в силу того, что наступление разных рисков приводит к различным последствиям для банка. Управление рисками банков можно определить как систему организационно-экономических мероприятий, направленных на своевременное выявление, оценку, предупреждение и контроль событий случайного и непредсказуемого характера.

Управление рисками включает также финансирование мер по предупреждению и ликвидации негативных последствий воздействия рисков банков на экономических агентов. Глобальный кризис показал, что отечественные банки оказались в зависимости не только от притока внешних инвестиций, но и недостаточного развития технологий оценки рисков.

Макроэкономическая несбалансированность экономики, порождаемая кризисными явлениями, отражается и на банковской сфере, вызывая ухудшение состояния балансов как клиентов банков, так и самих банков. Усиление роли денежных отношений приводит к тому, что, как правило, кризис провоцируют банки. Зачастую кризис начинается с чрезмерной кредитной экспансии, что ведет к ухудшению качества кредитных портфелей, завышению оценки обеспечения ссуд, увеличению уровня кредитного риска.

Причинами банковских кризисов могут быть как циклические факторы, так и факторы, не вызванные периодически условиями возникновения. В финансовой экономике надзорные органы развитых стран научились контролировать всплески кредитной активности и циклические процессы в экономике с помощью установления нормативов ликвидности, требований к собственному капиталу кредитных организаций, применения более гибких инструментов денежно-кредитного и валютного регулирования. Естественное желание банков обойти эти установленные ограничения породило появление деривативов и операций секьюритизации, а надзорные органы, к сожалению, не поняли характера и возможных последствий этих нововведений.

Важно подчеркнуть, что уровень системы риск-менеджмента в банке формируется непосредственно личностью руководителя этой службы. Чем дальше, тем больше личные качества риск-менеджера и его команды (образование, компетентность, кругозор, знание банковских бизнес-процессов, коммуникабельность и др.) играют все более значительную роль в этой весьма специфической области. В исторической перспективе школа западных риск-менеджеров, как и в целом процессы управления банком, сформировалась раньше, что и привнесло значительные отличия.

Базель-II установил четкие требования к капиталу в отношении рисков в деятельности банка, обусловленных либо ошибками во внутренних системах, процессах, действиях персонала, либо внешними событиями, такими как, например, стихийные бедствия. Аналогично возможностям в выборе методов оценки кредитного риска, банки и надзорные органы могут выбрать один из трех подходов к оценке операционного риска, наиболее полно соответствующий качеству и сложности систем внутреннего контроля банков за этим видом риска. При всем современном неоднозначном отношении к

рекомендациям Базеля-II, решительная приверженность многих западных регуляторов к их обязательному внедрению сыграла скорее позитивную роль в совершенствовании качества риск-менеджмента.

Среди всех видов банковских рисков российские специалисты наибольшее значение придают кредитным рискам. В то же время, в целом на глобальном рынке главную опасность для банковского рынка его участники видят в политическом вмешательстве. Глобальный экономический кризис показал, что Банк России готов на все для поддержания банков, вне зависимости от того, пытались они реально регулировать свои риски или нет, и что поддержку, в первую очередь, получали крупные банки, а не банки, у которых имеются высокочастные системы управления рисками.

Управление рисками является сравнительно слабой составляющей менеджмента не только в российских, но и во многих зарубежных банках. Частично это связано с недооценкой последствий от поверхностного управления рисками, частично с молодостью проблемы и отсутствием «коллекций» данных, частично с методологическими проблемами¹, особенно применительно к современному банкингу.

Отдельным вопросом является необходимость вложений в персонал, в информационные технологии, в методическое обеспечение, на что не всегда имеются средства. Несмотря на то, что российская банковская система успешно преодолела этапы становления и ускоренного развития, после кризиса перед ней стоит задача перехода к устойчивому развитию. Отечественные банки должны быть ориентированы не на сиюминутную прибыль, а на устойчивость и эффективность деятельности в волатильном окружении, по крайней мере, в среднесрочной перспективе. В этой связи особая роль должна быть отведена развитию управления рисками, пруденциальным органам и их стимулирующему воздействию. Проектирование новой системы управления банковскими рисками в условиях финансовой глобализации – это актуальная проблема не только для России, но и для всех стран.

Коммерческие банки, пережившие кризис и испытывавшие системные риски, стали уделять больше внимания таким элементам риск-менеджмента как стратегическое планирование (с учетом ожидаемых и неожиданных потерь, рентабельности активных продуктов, ликвидной позиции банка); оценке рисков кредитных продуктов (до и после их запуска); процедуре и полномочиям по принятию кредитных решений, а также по установлению лимитов на прочие активные операции; управлению риском ликвидности, операционными рисками; комплексному подходу к разработке и регулярному проведению стресс-тестирования по всем основным банковским рискам; разработке и реализации регулярного мониторинга всех основных банковских рисков.

В российских банках в последнее время наблюдается активность, которую можно было бы охарактеризовать как «перестройка системы риск-менеджмента». При этом коммерческие банки ощущают острую нехватку специалистов по оценке рисков и вообще квалифицированных кадров.

Определенные ожидания на глобальном финансовом рынке связаны с деятельностью организации FSB (Financial Stability Board), которая была специально создана при непосредственном участии «Большой двадцатки» – G20 с целью противодействия современному финансово-экономическому кризису. Определенная близость этой организации Базельскому комитету делает особенно интересным версию Базеля-III, в которой присутствует довольно много инноваций, связанных с повышением уровня способности банковского сектора выдерживать потрясения, возникающие в результате дисбалансов независимо от источника их возникновения, тем самым понижая уровень риска перемещения проблем из финансового в реальный сектор экономики.

Глобальный кризис более четко высветил проблемы и ограничения развития банковского сектора, причем это касается практически всех видов рисков, начиная от рисков ликвидности, которые разогрели кризис, вызванный ростом рыночных рисков в силу резкого падения качества «инновационных» финансовых инструментов, и заканчивая проблемными кредитами, существенно выросшими во время банковского кризиса.

В коммерческих банках усложнились проблемы с операционными рисками, которые напрямую не были связаны с финансовыми вопросами, но были вызваны институциональной асимметрией информации, усугубившейся рыночными потрясениями. На российском рынке рост всех видов рисков, отмеченный в сентябре 2008 г., несколько сгладился в 2009 г., благодаря своевременным мерам Центрального банка и Правительства РФ, прежде всего, в части оперативного восстановления ликвидности и купирования проблемы плохих долгов. Последствия кризиса ещё будут сказываться на рынке кредитов, хотя стимулирующие меры постепенно оживляют этот рынок.

В настоящее время отечественные банки делают все, что требует регулятор, но не готовы признать, что риски, на самом деле, являются более высокими. Стандартные подходы Базеля и Банка России определяют критерии и параметры рисков, пригодные для среднего банка в стандартной рыночной ситуации. Но когда проблема усложняется, банки зачастую отказываются открывать подобную информацию до момента реализации риска и появления конкретных убытков. В связи с информационной асимметрией в момент реализации риска резервы оказываются недостаточными.

В целом же, разработанная на сегодняшний день в теории и передовой практике методология оценки и управления кредитными и операционными рисками используется лишь на 5-10%. Зарубежный опыт показывает, что менеджмент банков не будет тратить время и ресурсы на проектирование инновационных систем управления рисками, пока этого не потребует регулятор.

Результатом успешно действующего процессного подхода к управлению банком является решение основных запланированных функционально-целевых установок системы «Банк».

В.Г. Елефоров и В.В. Репин дают следующее определение бизнес-процессу в компании: «Процесс – это устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя» [1]. В данном определении прослеживается главное

¹ Исследовательские работы в этом направлении в России не стимулируются и не поддерживаются бизнесом, опираясь преимущественно на энтузиастов (можно отметить работы Российской экономической школы, Высшей школы экономики, Банка Финляндии (BOFIT)).

атрибутивное свойство бизнес-процесса – наличие цепочки связанных видов деятельности, однако в нем отсутствуют упоминания о других не менее важных свойствах, формирующих бизнес-процесс как элемент системы организации.

Таким образом, под банковским бизнес-процессом следует понимать структурированную, регламентированную, логически взаимосвязанную и систематизированную последовательность операций по осуществлению конкретного вида деятельности в банке со специфическим результатом.

По своей сути бизнес-процесс представляет собой модель этой деятельности. Под границами бизнес-процесса понимается определенный удельный вес работ по его реализации в рамках одного структурного подразделения. Иными словами, функциональная значимость бизнес-процесса выражается в определенном удельном весе работ по его реализации в рамках одного структурного подразделения. Поэтому один из главных принципов внедрения процессного подхода заключается в том, что совокупность используемых банковских бизнес-процессов должна определять организационную структуру банка, а не наоборот.

С позиций процессного подхода [3] управление операционным риском являет собой внутрибанковскую процедуру, выходные параметры которой представляют потребительскую ценность для банка, его сотрудников, акционеров. Конечным потребителем выходного параметра внутрибанковской процедуры могут служить сотрудники, подразделения банка, акционеры, органы государственного управления, контроля и надзора.

Указанным целям соответствуют три класса бизнес-процессов:

- ◆ основные бизнес-процессы (бизнес-линии) — это процессы, в результате которых банк получает доход, т. е. процессы его коммерческой и инвестиционной деятельности, связанные с оказанием услуг клиентам;
- ◆ обеспечивающие процессы — обеспечение деятельности банка всеми необходимыми ресурсами и условиями функционирования;
- ◆ процессы управления (организационные процессы) – процессы, направленные на повышение эффективности первых двух типов процессов.

Наличие моделей, определяющих взаимозависимости активов и финансовых результатов деятельности коммерческого банка от основных риск-факторов, помогает риск-менеджерам комплексно оценивать текущие риски, прогнозировать изменения риск-профиля, выявлять ситуации, критичные для финансовой устойчивости банка.

Очевидно, что модели по оценке рисков коммерческих банков должны быть не статическими, а динамическими, которые могут изменяться вместе с изменением экономической среды, внутренней политики и процессов в банке. Модели должны отражать текущую ситуацию с операциями и активами банка. В условиях финансовой глобализации в связи с быстрой изменчивостью среды меняются не только параметры распределений рисков, но и сами законы распределений.

Поэтому обязательным условием использования различных моделей оценки рисков является их валидация, как того требует и Базель-II, в котором говорится о необходимости доказывать надзорным органам адекватность внутренних моделей оценки рисков, которые используют банки.

Для оценки рисков нужны не просто все данные о деятельности, которые генерируют все системы и люди в организации. Проблема сбора данных из разрозненных источников и подготовка их для последующего анализа является сложной вследствие своей трудоёмкости. Для комплексной картины нужны специальные данные – о контрагентах, об объемах позиций и операций на фондовых рынках и пр., то есть такие, которые «укладываются» в способ или модель оценки рисков. Часть собранных данных являются исходными для модели, часть – предназначена для идентификации ее параметров.

Результаты расчета по модели могут представляться непосредственно для принятия управленческих решений, а могут быть входными данными для моделей более высокого уровня агрегации. Понятно, что если модели оценки рисков только эконометрические, то те выбросы, которые показывают временные ряды в период кризиса, не добавляют таким моделям надежности. Однако если использовать данные кризисного периода как дополнительную информацию о возможных значениях риск-факторов, о характере их взаимозависимостей, то можно гораздо более полно оценить распределение возможных значений стоимости анализируемого актива, проводить более понятные и информативные стресс-тесты и сценарный анализ.

Таким образом, в период финансовой нестабильности действующая модель банковских институтов существует в условиях институциональных и ресурсных ограничений, препятствующих формированию устойчивой и конкурентоспособной национальной банковской системы. Вследствие определенных ограничений многие банки не способны выполнять те функции, которые на них возложены. В этой связи возрастает роль банковского мидл-офиса, осуществляющего функции контроля и оценки риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. Елеферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. М.: Инфра-М, 2009.
2. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации. М.: Альфа-Пресс, 2005.
3. Хмелев А.О. Качество кредитной организации // Деньги и кредит. 2010. № 12

ВЛИЯНИЕ СЕРВИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

ДИДОРЕНКО А.В.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: didorenko_av@narod.ru

Современная экономическая литература, особенно западная, в течение последних двадцати лет детально рассматривает переход современного общества в постиндустриальную стадию развития, которая описывается как «экономика знаний». В настоящее время экономика претерпевает становление новой фазы своего развития, которая характеризуется особыми чертами, не характерными для индустриального этапа развития. Автор особо выделяет сервисные технологии на рынке финансовых услуг.

Ключевые слова: сервисная экономика; экономика, основанная на знаниях; финансовые услуги; кастомизация.

The modern economic literature, especially, western, within last twenty years considers in details transition of the modern society in a postindustrial stage of its development which is described as the «knowledge-based economy». Nowadays the economy undergoes formation of a new phase of its development, which is characterized by some peculiarities which are not inherent for industrial stage of development. The author especially allocates the service technologies in the financial services market.

Keywords: service-based economy; knowledge-based economy; financial services; customization.

Коды классификатора JEL: L86, O16.

Качественные изменения в характере и ориентации современного общества, происходившие в XX столетии, обусловили хронологию последовательной смены конкретных экономических моделей развития и соответствующих парадигм управления хозяйственными объектами, совпадающую, в целом, с периодизацией, представленной в модели Д. Белла:

1) начало – середина XX в. – период, характеризующийся ориентацией предприятий на эффективное использование своего ресурсного потенциала и предложение совокупному потребителю товаров и услуг, которые хозяйствующие субъекты могли и считали нужным производить (наиболее выразительной моделью такого предприятия является массовое производство стандартной продукции в течение многих лет или даже десятилетий);

2) 50-е – середина 80-х гг. – период доминирования производственно-маркетингового подхода с ориентацией на крупные сегменты массового рынка;

3) с середины 80-х гг. – современный этап экономического развития, когда главным для успеха бизнеса является своевременное обнаружение и реальное обеспечение потребностей клиентских групп и по возможности конкретного клиента.

Последний феномен, получивший первоначально в англоязычной, а затем и мировой научной литературе по сервисному бизнесу название кастомизация (от англ. customer – потребитель), означает особый, индивидуализированный подход к удовлетворению потребностей отдельного клиента и считается идеалом взаимодействия по линии «поставщик услуг – клиент». Он не только привлекателен по этическим соображениям, но и экономически выгоден, поскольку обеспечивает конкурентное преимущество благодаря созданию более высокой стоимости (ценности) для клиента. Данная концепция, получившая научное развитие у ряда исследователей под названием «сервисная фабрика», распространяется помимо сектора услуг на любую бизнес-деятельность, а применение соответствующих принципов и приемов работы рассматривается как обусловленная конкуренцией необходимость, которую часто называют сервисным императивом [5, с. 61–69].

В этой связи производство услуг, призванное по своей сути обслуживать клиента, удовлетворяя его насущные личные или корпоративные потребности, становится доминантой для менеджмента современных организаций, его концепций, методов и приемов и определяет конкурентные стратегии, основанные на навыках и умениях предоставлять высококачественный сервис. Общество, институты которого, прежде всего экономические, готовы реализовать такие подходы, становится в подлинном смысле сервисным, а экономика из индустриальной преобразовывается в сервисную.

Возникновение и развитие рынков услуг, усиление конкурентной борьбы за клиентов придают новый, качественно иной, чем ранее, смысл деятельности предприятий, требуют их ориентации не только на общественные запросы, но — и прежде всего – на личные потребности человека.

«Сервисная» цивилизация предполагает радикальное изменение мировоззрения руководителей и менеджеров предприятий. Для достижения успеха нужны новый менталитет, иные способности и организационные формы. Главные различия между сервисной и индустриальной экономикой заключаются в следующем.

В индустриальной экономике производители нацелены на максимизацию выпуска товарной продукции; понятие полезность отождествляется с материальным продуктом; качество является синонимом понятия «хорошо изготовлено»; основные технологии сосредоточены в области преобразования сырья в готовую продукцию; менеджмент носит «механистический» характер из-за чрезмерной упорядоченности и иерархической организации.

В сервисной же экономике предприятия стремятся повысить эффект полезности путем более полного удовлетворения специфических потребностей клиента; полезность определяется характером использования и уровнем совершенства так называемого сервисного продукта – самостоятельной услуги или системы, объединяющей материальный продукт и соответствующие услуги; в отношении качества речь идет об установлении интерактивных отношений с потребителем, что позволяет максимизировать степень его удовлетворенности; основные технологии связаны с поставкой услуг и функционированием материально-сервисных систем; управление отличается быстротой принятия решений, гибкостью и сетевой организацией.

К концу прошлого – началу настоящего столетия российская экономика трансформировалась адекватно мировым закономерностям развития постиндустриального общества, среди которых можно выделить следующие.

1. Глобализация социально-экономических процессов как следствие общих процессов глобализации общества.

2. Сервисизация общественного производства и потребления, которая наиболее ярко проявилась в развитии сферы услуг. Процессы сервисизации экономики носят всеобщий характер: они распространяются на все субъекты хозяйственной жизни общества, в том числе на конечного потребителя (человека). Качество жизни населения в сервисной экономике во многом определяется количественными и качественными характеристиками производимых и потребляемых услуг, в том числе и финансовых.

3. Переход России к информационному этапу социально-экономического развития. Информация в современной экономике начинает выполнять многоцелевую функцию. В рамках данного исследования нас интересуют следующие ключевые моменты:

- ◆ информатизация как средство коммуникации, в том числе социальной, в межотраслевом, межсекторальном и региональном разрезе;
- ◆ информация как ресурс в качестве средства и предмета труда, обладающая высокой полезностью (стоимостью, ценностью) и выступающая одним из основных факторов роста производительных сил общества;
- ◆ информация как самостоятельный продукт или как составная часть произведенного иного продукта (с позиции его себестоимости);
- ◆ эффективность производства и использования современных информационных технологий на всех уровнях управления экономикой, в том числе в сфере финансовых, прежде всего, банковских услуг.

4. Инновационность современного производства, в том числе производства услуг. Интеллектуальный потенциал экономических субъектов, человеческий фактор в процессе принятия решений (в том числе инвестиционных), наращивание социального капитала и эффективность его использования становятся определяющими факторами формирования конкурентных преимуществ и экономического роста. При этом «цементирующим средством» в процессах функционирования финансового сектора является качество и эффективность оказываемых услуг.

Рассматривая сферу услуг в расширенной трактовке, целесообразно относить к услугам все те неформальные социальные взаимодействия субъектов институциональной среды, которые неоклассический взгляд экономистов (в противоположность институциональному) не относит к области экономической деятельности. «Результатом таких взаимодействий, – по мнению М.М. Хайкина, – выступают продукты в форме услуг, которые чаще всего не имеют товарной формы: они созданы в результате некоммерческой деятельности субъектов взаимодействий» [4, с. 23].

Ключевая роль в новом обществе отводится информации и электронным средствам, обеспечивающим техническую базу для ее использования и распространения. В связи с этим, широкое распространение получает и термин «информационное общество», дублирующий понятие «постиндустриальное общество» и использующийся для обозначения цивилизации, в основе развития и существования которой лежит особая субстанция, именуемая «информацией», обладающая свойством взаимодействия как с духовным, так и с материальным миром человека и определяющая одновременно и социокультурную жизнь человека, и его материальное бытие.

Информационная технология (ИТ) – это системно-организованная последовательность операций, выполняемых над информацией с использованием средств и методов автоматизации. Операциями при этом являются элементарные действия над информацией (операции сбора, регистрации, передачи, накопления и обработки информации на базе программно-аппаратного обеспечения для решения управленческих задач экономического объекта) [2].

Информационные технологии обеспечивают работу с текстом, таблицами, числовыми, аудио- и видеоданными, графическими образами, пространственными и географическими данными. Они позволяют хранить и предоставлять пользователю данные в виде, удобном для обработки или принятия управленческих решений. Перечисленные функции обычно реализуются в виде отдельных пакетов прикладных программ (приложений). Как правило, приложение реализует одну или несколько информационных технологий обработки, хранения и передачи данных.

Наиболее употребительные информационные технологии объединены в пакет, называемый «электронным офисом», где каждая функция реализована как офисное приложение.

Режим реального времени – это технология, обеспечивающая такую реакцию управления объектом, которая соответствует скорости изменения его производственных процессов. На основе таких технологий создаются системы ре-

ального времени. Эта технология предусматривает чередование во времени процессов решения разных задач в одном компьютере. Главный показатель здесь – время реакции системы на изменение окружающей обстановки или поступление новой информации.

Время реакции может измеряться долями секунд, целыми секундами, минутами или часами. В системах реального времени обработка данных по одному сообщению (запросу) завершается до появления другого сообщения (запроса). Например, обслуживание клиентов в банке по любому набору услуг должно учитывать допустимое время ожидания клиента, одно-временное обслуживание нескольких клиентов и укладываться в заданный интервал времени (время реакции системы).

Интерактивный режим – это технология выполнения обработки или вычислений, которая может прерываться другими операциями. Обычно время прерывания сеанса пользователя другими приложениями настолько мало, что пользователь почти не ощущает никаких задержек в своей работе.

Диалоговый режим – технология взаимодействия процессов решения задач с пользователями. Наиболее характерный пример диалога – это последовательность вопросов и ответов при работе пользователей с некоторыми справочными системами.

Интегрированные технологии представляют собой объединение отдельных технологий в цельную предметную систему с общим взаимодействием между ними (например, с единым хранилищем информации). В современных экономических информационных системах это позволяет реализовать взаимодействие отдельных пользователей (часто – удаленных друг от друга на большие расстояния) с общими информационными ресурсами предприятия, что резко повышает уровень управляемости холдинга или корпорации. Нередко для этих целей применяются Интернет-технология и сетевые технологии. Интернет-технология основана на объединении информационных сетей в глобальную информационную структуру. Интернет – это глобальная информационная сеть, представляющая собой объединение компьютеров и вычислительных систем, соединенных между собой каналами связи.

Обычные (линейные) тексты имеют последовательную структуру и предусматривают чтение слева направо и сверху вниз. Любой текст в компьютере представляется как одна строка символов, которая читается в одном направлении, т. е. такой текст не имеет структуры. Гипертекстовая технология заключается в том, чтобы представить текст в виде иерархической структуры типа графа или сети. Для этого материал делится на фрагменты (страницы, статьи, файлы), где каждый фрагмент дополнен связями с другими фрагментами. Это позволяет уточнить информацию об изучаемом предмете и двигаться по тексту в одном или нескольких возможных направлениях по выбранному связям. Умение построить гипертекстовую модель облегчает создание web-страниц, гипертекстовых документов и баз гипертекстовых документов. Примером их использования служат тематические каталоги для поиска в сети Интернет.

Гипертекстовая технология – это технология представления изначально неструктурированной информации в структурированной форме. Модель гипертекста позволяет структурировать материал, выделить основные и частные пути создания и просмотра материала, чтобы пользователь не пропустил главного, не «утонул» в деталях, понял смысл написанного. К гипертекстам относятся справочники, энциклопедии, а также словари, снабженные развитой системой ссылок.

Гипертекстовая технология показала, что можно сослаться на статью, содержащую текст, графический, звуковой, видеоматериал, мультипликацию. Это дало возможность создать новую технологию, позволяющую работать с разными средами (media) [1].

Мультимедиа – это интерактивная технология, обеспечивающая работу с неподвижными изображениями, видеоизображением, анимацией, текстом и звуковым рядом [3]. Мультимедийные данные называют объектами реального времени. Мультимедиа-технология («мультисреда») основана на совместной обработке символов, текста, таблиц, графиков, изображений, документов, звука, речи, что и создает мультисреду.

Нейрокомпьютерные технологии используют метод реализации вычислений, основанный на моделировании поведения нервных клеток (нейронов). Нейротехнология применяется в создании искусственного интеллекта для решения сложных задач, а именно: распознавание образов; управление кредитными рисками; прогноз фондовых ситуаций; определение стоимости недвижимости с учетом качества зданий, их состояния, окружающей обстановки и среды; автоматическое распознавание чеков и др.

В сфере детализированных данных для поиска информации используются информационно-поисковые системы, которые могут работать с операционными, локальными или региональными базами и хранилищами данных.

Сфера агрегированных показателей отличается объединением данных, оперативной аналитической обработкой данных, многомерным представлением данных в виде гиперкубов. В сервисной экономике используются многомерные или реляционные системы управления базами данных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипова З.В., Пархомов В.А. Информационные технологии в экономике. Иркутск: БГУЭП, 2003.
2. Балдин К.В., Уткин В.Б. Теоретические основы автоматизации профессиональной деятельности в экономике. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «Модек», 2005.
3. Смирнова Г.Н., Сорокин А.А., Тельнов Ю.Ф. Проектирование экономических информационных систем. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Хайкин М.М. Сфера услуг в системе воспроизводства человеческого капитала // Изв. СПбГУЭФ. 2007.
5. Chase R.B., Garvin D.A. The Service Factory // Harvard Business Review. 1989. № 4.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩЕЙ ЭНЕРГОДЕФИЦИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ИВАЗОВ А.Х.,

кандидат экономических наук, докторант,
Кабардино-Балкарский научный центр РАН,
Институт информатики и проблем регионального управления,
e-mail: ivazov_ah@list.ru;

ИСРАИЛОВ А.Х.,

аспирант,
Кабардино-Балкарский научный центр РАН,
Институт информатики и проблем регионального управления,
e-mail: israiloff@rambler.ru

В статье рассмотрены проблемы формирования конкурентной стратегии энергетических компаний, дан анализ факторов управления деятельностью региональной энергоснабжающей энергодефицитной организации.

Ключевые слова: рыночная среда; конкуренция; энергетические компании; потребительский рынок; управление.

In article problems of formation of competitive strategy of the power companies are considered, the analysis of factors of management by activity regional is given the organisation.

Keywords: the market environment; a competition; the power companies; the consumer market; management.

Коды классификатора JEL: Q13, Q42.

Рыночная экономическая среда функционирования энергетических компаний, как самостоятельных субъектов рынка, оказала существенное влияние на формирование их новой конкурентной экономической стратегии, как способности компаний повышать эффективность их производственно-хозяйственной деятельности в условиях рыночной окружающей среды бизнеса [1].

Однако, по прошествии 20-летнего периода работы акционерных энергетических компаний в условиях рынка, стало очевидно, что новая структура управления энергетической отраслью страны, и особенно регионов, и характер экономических отношений между энергетическими компаниями нуждается в дальнейшем реформировании в направлении создания более свободных региональных рынков энергии и мощности и предоставления большей свободы их субъектам (генерирующим станциям, транспортным и распределительным электрическим и тепловым сетям и др.) в определении своей производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности.

Анализ факторов управления деятельностью региональной энергоснабжающей организации, согласно определению понятия «фактор» (от лат. factor - делающий, производящий), предполагает выявление внутренних и внешних наиболее существенных обстоятельств, причин, движущих сил, определяющих его эффективность. Для выполнения анализа требуется исследовать среду функционирования энергоснабжающей организации [3].

Факторы макросреды отражают состояние общества (структура и численность населения, трудовые ресурсы, рынок потребления, уровень жизни, образования, потребляемые блага и др.), государственно-политического строя, правовой базы, применяемых технологий процессов снабжения, производства, сбыта, управления, экологии, экономики (структура, уровень развития, устойчивости, инфляции и др.). Большинство из них оказывают косвенное влияние на деятельность энергоснабжающих организаций через характеристики состояния федеральных и региональных рынков. Функционируют три совокупных рынка: ресурсный, товаров и услуг, финансовый. На ресурсном рынке приобретаются факторы производства (земля, труд, капитал), произведенные из них товары и услуги затем реализуются на товарном рынке. Финансовый рынок имеет два сегмента по критерию времени: денег (краткосрочный) и капитала (долгосрочный). Рынок товаров и услуг (товарный) для энергоснабжающей организации характеризуется как естественная монополия энергии [2, 3]. Согласно Закону РФ «О естественных монополиях», под естественной монополией понимается состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологиче-

ских особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров.

Факторы макросреды могут воздействовать на энергоснабжающие организации и непосредственно через налогообложение и, главное, через принадлежность их к единой энергетической системе (ЕЭС) России.

Факторы микросреды могут быть условно разделены на внутренние и внешние. Внешние факторы микросреды (факторы регионального уровня) воздействуют на энергоснабжающие организации через региональные: рынки, систему налогообложения и органы управления энергетикой.

Внутренние факторы микросреды отражают уровень использования ресурсов (трудовых, материальных, финансовых), организации бизнес-процессов (производственных, инвестиционных, маркетинговых, снабженческих и т.п.) и управления энергокомпанией как самостоятельно хозяйствующего субъекта [4].

Для организации эффективного управления энергоснабжающей компании требуется исследование механизма воздействия наиболее существенных факторов. При этом целесообразно использовать характеристику нормативно-законодательных актов, регулирующих деятельность РЭСЭДО.

Доминирующее влияние на деятельность энергоснабжающей организации оказывают принадлежность к энергетической системе России и естественной монополии энергоснабжения, а также механизмы регулирования рынка энергоресурсов.

Энергетическая система России представляет собой совокупность технически и экономически связанных хозяйствующих субъектов, объединенных в целях надежного и эффективного электро- и теплоснабжения потребителей единой системой прогнозирования, планирования и координации деятельности, оперативно-диспетчерского регулирования производством, передачей и распределением электрической и тепловой энергии. Субъектами энергетической системы России являются: атомные электростанции, государственное предприятие концерн «Росэнергоатом», тепловые электростанции, гидроэлектростанции, предприятия электрических сетей, российское акционерное общество (РАО) «ЭС России», Центральное диспетчерское управление (ЦДУ) «ЭС России», предприятия альтернативной энергетики, 74 региональных энергоснабжающих организаций, обеспечивающих электрической и тепловой энергией более 40 млн бытовых, промышленных, сельскохозяйственных и других потребителей.

Региональные энергоснабжающие энергодефицитные организации (РЭСЭДО) являются ключевыми звеньями «ЭС России», организованными для выполнения следующих целей:

- обеспечение надежного и бесперебойного снабжения потребителей энергией заданных параметров;
- исключение или уменьшение вредного влияния энергетических объектов на окружающую среду;
- рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Схема организационно-технологического взаимодействия РЭСЭДО в «ЭС России» представлена на рис. 1.

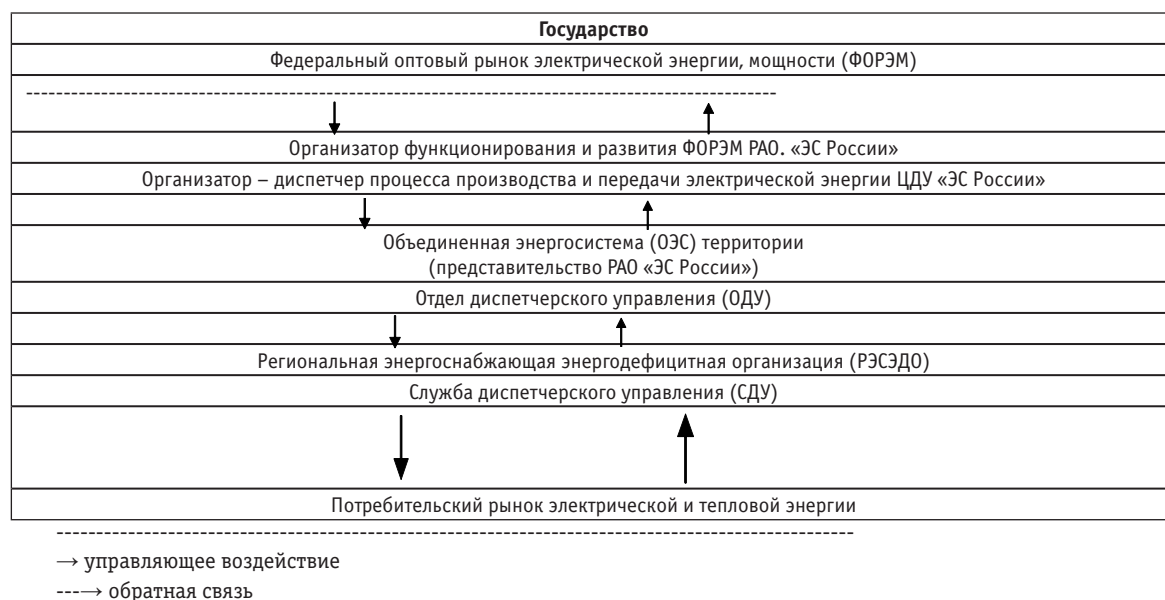


Рис. 1. Схема организационно-технологического взаимодействия РЭСЭДО

Управление технологическим процессом электроснабжения потребителей осуществляется многоуровневой иерархической системой диспетчеризации ЭС. Она включает в себя Центральное диспетчерское управление (ЦДУ) «ЭС России», региональные диспетчерские управления, центральные диспетчерские пункты энергосистем, диспетчерские пункты управления электростанций и предприятий электрических сетей. Для РЭСЭДО непосредственно вышестоящей организацией является объединенная энергосистема (ОЭС) (территориальное представительство РАО «ЭС России»). Диспетчерское

управление РЭСЭДО производится отделом диспетчерского управления (ОДУ) ОЭС, в чьи функции входит перераспределение электроэнергии с оптового рынка электроэнергии (энергия поступает на рынок с электростанций, тепловых, атомных, гидро- и от региональных энергоизбыточных организаций). Система диспетчерского управления обеспечивает технологическое выполнение установленных целей РЭСЭДО.

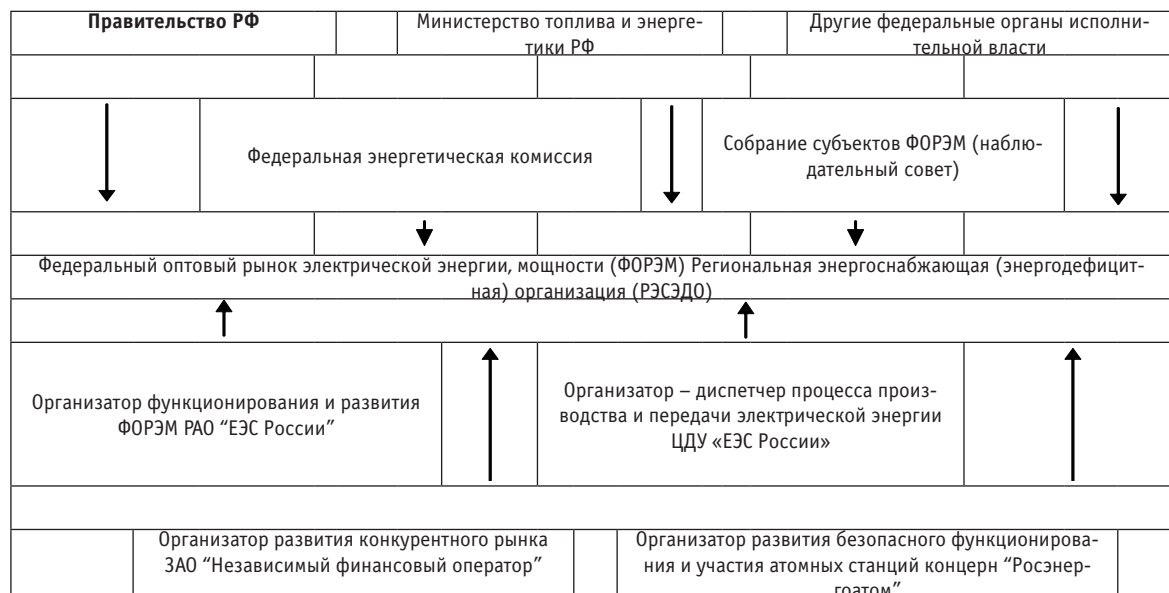


Рис. 2. Организация регулирования деятельности РЭСЭДО как субъекта ФОРЭМ

Проблемам организации управления энергоснабжением в России на современном этапе уделено много внимания.

Организационно-правовая форма большинства РЭСЭДО дочернее общество холдинга РАО «ЭС России», подчиненное ему административно. Это приводит к ограничению прав РЭСЭДО в отношении распоряжения собственностью, финансовыми ресурсами.

Таким образом, принадлежность РЭСЭДО к «ЭС России» приводит к тому, что ее деятельность жестко регламентируется по таким параметрам, как целеполагание, организационно-технологическая дисциплина и т.п.

Рынки энергоресурсов для РЭСЭДО - это, в основном, рынок топлива различных видов и федеральный (общероссийский) оптовый рынок электрической энергии и мощности (ФОРЭМ).

В большинстве своем РЭСЭДО для производства энергии используют взаимозаменяемые виды топлива. Учитывая тот факт, что на некоторых рынках топлива функционируют несколько топливных компаний, а также то, что имеются ограничения по количеству и структуре поставляемого топлива, оптимизация закупок становится важным частично управляемым фактором микросреды. Задача является самостоятельной, однако наибольший эффект может быть достигнут в сочетании с оптимизацией топливного режима РЭСЭДО внутренним фактором микросреды.

Основным фактором воздействия ФОРЭМ на эффективность деятельности РЭСЭДО является величина тарифов и количественные ограничения на покупаемую электроэнергию. В настоящее время существуют две схемы оплаты покупки энергии: двухставочная (за энергию и заявленную мощность) и одноставочная, дифференцированная по тарифным зонам суток (ночная, пиковая, полупиковая). Количественные ограничения отпуска энергии обусловлены дефицитом мощности на ФОРЭМ и наличием задолженности.

Таким образом, РЭСЭДО имеет возможность оптимизации схемы оплаты и количества покупаемой электроэнергии с ФОРЭМ.

Регулирование деятельности РЭСЭДО как субъекта естественной монополии энергоснабжения, согласно Закону РФ «О естественных монополиях», предусматривает: установление цен (тарифов) или предельного их уровня; определение потребителя для обязательного обслуживания или установление минимального уровня обеспечения; контроль имущественных отношений по приобретению собственности или аренды; контроль крупных инвестиций.

Отношения, возникающие у РЭСЭДО в результате деятельности на потребительском рынке, характеризуются следующим образом:

1. Энергоснабжение потребителей электрической и тепловой энергией; претензия о нарушении договорных отношений.
2. Оплата за потребленную электрическую и тепловую энергию; обращение о подключении энергоснабжения, претензия о нарушении энергоснабжения; решение конфликтных ситуаций гражданскими методами.
3. Представление проекта экономически обоснованных тарифов на электрическую и (или) тепловую энергию; заявление на защиту интересов регулируемой организации.
4. Установление тарифов на электрическую и (или) тепловую энергию, отпускаемую потребителям; размера платы за услуги, оказываемые энергоснабжающей организацией на потребительском рынке; контроль инвестиций и за приоб-

ретенением основных средств, балансовая стоимость которых больше 10 % от стоимости собственного капитала; контроль за издержками производства; контроль за бесперебойным топливоснабжением; выдача предписаний о прекращении нарушения законодательства; наложение административного взыскания.

5. Заявление на отказ энергоснабжающей организации в подключении, нарушение энергоснабжения; ходатайство на приобретение акций, аренду, покупку основных средств субъекта естественной монополии, балансовая стоимость которых больше 10 % от стоимости собственного капитала или превышает 100 тыс. минимальных заработных плат консолидированного баланса.

6. Разработка и стимулирование мероприятий по энергосбережению; предписание о прекращении нарушения договора энергоснабжения со стороны потребителя; рассматривает конфликтные ситуации; наносит административное взыскание руководителям коммерческих и некоммерческих организаций.

7. Вынесение предписания о прекращении нарушения органами исполнительной власти законодательства; наносит административное взыскание; нормативно-законодательная база, постановления, распоряжения, указания.

8. Рассмотрение споров и разногласий «РЭК — энергоснабжающая организация — потребители электрической и тепловой энергии»; рассматриваются предложения о функционировании розничного рынка электрической и тепловой энергии.

9. Рассмотрение разногласий «РЭК - энергоснабжающая организация — потребители»; рассмотрение разногласий «энергоснабжающая организации — поставщик ФОРЭМ», установление размера абонентной платы; рассмотрение предложений о расширении производства электрической и (или) тепловой энергии.

10. Выдача предписаний о прекращении нарушений законодательства; установление нормативов формирования целевых фондов энергоснабжающей организации.

11. Рассмотрение разногласий «РЭК — энергоснабжающая организация — потребители».

12. Выдача предписаний о прекращении нарушения договоров энергоснабжения.

Об эффективности регулирования РЭК можно судить по исследованию, результаты которого приведены в работе [3].

Наиболее существенным фактором управления деятельностью РЭСЭДО, обусловленным ее принадлежностью к естественной монополии энергоснабжения, является фактор тарифообразования. Тарифы на энергию, как отмечалось, утверждаются региональной энергетической комиссией, при этом принимаются во внимание ограничения, установленные законодательством, а также экономически обоснованные предложения РЭСЭДО, что создает определенную степень свободы организации в управлении процессом формирования тарифов на энергию. Последнее обстоятельство позволяет квалифицировать фактор тарифообразования как частично управляемый и рассматривать в режиме возможной оптимизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Исраилов А.Х., Кодзокова А.Б.* Основные определения рынка электроэнергии (мощности) // Проблемы социально-экономического развития региона. Межвуз. сб. науч. тр. М.: МАКБ, 2008.
2. *Исраилов Х.Л., Исраилов А.Х.* Формирование системы стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия // Экономический вестник РГУ. Ростов-на-Дону, 2009. № 4.
3. *Кодзокова А.Б., Исраилов А.Х.* Теоретические основы моделирования управления деятельностью региональной энергоснабжающей энергодефицитной организации // Социально-экономические проблемы регионов ЮФО: Межвуз. сб. науч. тр. Владикавказ: ГГАУ, 2008.
4. *Чеченова Ф.Ж., Кумыкова Ж.С.* Организационно-экономические основы и условия сближения интересов разнопрофильных структур региональной экономической системы // Экономический вестник РГУ. Ростов-на-Дону: РГУ, 2010. № 2.

СЕЛЬСКИЙ И АГРАРНЫЙ ТУРИЗМ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ВИДЫ ТУРИЗМА

ГВАРЛИАНИ Т.Е.,

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

БОРОДИН А.Н.,

аспирант,
Сочинский государственный университет,
e-mail: kafedra_43@mail.ru

В статье рассматривается специфика сельского туризма и агротуризма, обоснованы предложения по развитию этих видов туристской деятельности.

Ключевые слова: классификация видов туризма; сельский туризм; агротуризм.

This article discusses the specifics of rural tourism and agro tourism, justified proposals for the development of these types of tourism activities.

Keywords: classification of types of tourism; rural tourism; agro-tourism.

Коды классификатора JEL: L83.

По итогам предкризисного 2007 г. Всемирная туристская организация (далее — ВТО) констатировала, что туризм оставался одним из наиболее динамично развивающихся видов экономической деятельности¹. В 2007 г. число «международных прибытий» достигло 900 млн (прирост — 6%), притом, что предыдущий «круглый» рекорд в размере 800 млн был достигнут всего 2 годами ранее. Показанные темпы роста соответствовали или даже превосходили наиболее оптимистичные прогнозы экспертов [10].

В 2008 г., несмотря на начинающийся кризис, такое развитие было по инерции продолжено, хотя и существенно потеряло в темпах: число международных прибытий достигло 913 млн, после чего в 2009 г. начало падать под воздействием экономического кризиса. В этом наиболее неблагоприятном году рассматриваемый показатель достиг «дна» в размере 877 млн прибытий. Однако уже в следующем 2010 г. он снова начал расти, вновь поставив рекорд, и составив 935 млн прибытий. Эти цифры сделали туризм не только быстро растущим видом деятельности в докризисной экономике, но и самым восстанавливающимся после кризиса. На 2011 г. эксперты прогнозировали его дальнейший рост, хотя и несколько меньшими темпами (в пределах 4-5%).

Хотя в целом в мире в 2010 г. имел место восстановительный рост туристской деятельности, темпы такого восстановления по отдельным регионам были неодинаковы. Азиатско-Тихоокеанский регион с 13% роста была первым, восстановившим докризисные показатели. Еще больший рост в размере 14% показал Ближний Восток. За ним следовали Американский регион (+8%), Африка (+6% и этот регион был единственным, где темпы роста оставались положительными даже в «провальном» 2009 г.), Европа (+3%). Именно Европа оказалась в рассматриваемом контексте наиболее проблемным регионом: в Северной Европе в 2010 г. по-прежнему наблюдалось падение объемов туристской деятельности, а в Центральной, Восточной, Южной и Средиземноморской Европе рост оказался недостаточным, чтобы вернуться к докризисным показателям.

В качестве причин дифференциации темпов восстановления туризма на глобальном уровне в 2010 г. специалисты ВТО называют такие факторы, как рост цен на нефть, проведение чемпионата мира по футболу в Африке, вспышка гриппа А (H1N1) в Америке, и более высокие по сравнению с Европой темпы ее экономического восстановления и интеграции, извержение в последней вулкана Эйяфьятлайокудль, экономическая неопределенность в еврозоне и др. [6].

На более низком уровне стран и их внутренних регионов дифференциация темпов восстановления туристской деятельности обуславливалась, как мы полагаем, несколькими иными, не столь знаковыми и глобальными, но более долгосрочными по своему характеру факторами. Здесь прежде всего надо отметить, что темпы послекризисного восстановления и дальнейшего развития будут разными для разных видов туризма, ориентированных на собственную целевую аудиторию

¹ Как мы полагаем, синонимом понятия «туризм» можно считать понятие «туристская деятельность», хотя это и не вполне соответствует терминологии, закрепленной действующим российским законодательством. Далее по тексту данные понятия используются как равнозначные.

с присущим ей средним уровнем дохода, который по-разному изменился под влиянием кризиса, жизненными приоритетами, предпочтениями и требованиями, реализуемыми в ходе туристской поездки, и т.д. Соответственно, разные страны и регионы, нацеленные, исходя из традиций и имеющейся у них ресурсной базы, на обслуживание разных туристских потоков, восстанавливают объемы туристской деятельности на своей территории с разной степенью интенсивности или не восстанавливают их вообще.

Имеющаяся дифференциация требует наличия четкой классификации видов туристской деятельности, определения на ее основе отличительных особенностей каждого вида, формирования специально для него или для их однородных групп собственных национальных и региональных стратегий восстановления от последствий мирового экономического кризиса, а также стратегий дальнейшего развития. Вместе с тем, на сегодняшний день можно говорить не только об отсутствии такого рода классификации, но и собственно единого понимания содержания туристской деятельности как таковой. Так, например, на наличие большого количества подходов к определению туризма указывает А.В. Бабкин, который отмечает, что в отечественной и зарубежной литературе туризм определяется как:

- временные перемещения людей, их нахождение вне постоянной среды обитания и временное пребывание на объекте, вызывающем туристский интерес;
- сложная социально-экономическая система, основу которой составляет многоотраслевой производственный комплекс, называемый туристской индустрией;
- сегмент рыночной экономики, на котором взаимодействуют различные предприятия хозяйственного комплекса с целью предложения продукта, удовлетворяющего туристский интерес;
- временные выезды граждан и лиц без гражданства в свободное время с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессиональных, спортивных, религиозных, деловых, образовательных и иных целях на срок не менее 24 часов и не более 6 месяцев и без занятия оплачиваемой деятельностью в месте временного пребывания [1].

Последний из приведенных подходов практически полностью соответствует принципам определения туризма, заложенным в Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [8]. А сами эти принципы в определенной степени перекликаются со значительно более широким определением туризма, даваемым ВТО: «Туризм является разновидностью путешествий. Туризм в основном охватывает деятельность лиц, путешествующих и осуществляющих пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды для отдыха, коммерческой деятельности и с другими целями» [5]. Заметим, что и в том и в другом случае, если рассматривать понятие временного перемещения (выезда) не как механическое изменение положения в пространстве, а в широком смысле, туризм понимается как вся совокупность деятельности туриста во время туристической поездки, т.е., прежде всего, с позиций спроса на те или иные услуги.

Предпринимая попытку более глубоко раскрыть содержание туристской деятельности, А.В. Бабкин приводит часто цитируемый, подробный и вполне, как мы полагаем, пригодный для практического применения в целях различного рода анализа вариант классификации видов туризма, предусматривающий их деление на типы, категории, виды и формы:

1. **Типы туризма определяются национальной принадлежностью** туристов и включают: внутренний туризм — путешествия граждан в пределах государственных границ собственной страны; въездной туризм — путешествия нерезидентов в пределах государственных границ какой-либо страны; выездной туризм — путешествия резидентов одной страны в какую-либо иную страну.

2. **Сочетание типов туризма обуславливает следующие его категории:** туризм в пределах страны — внутренний и въездной туризм; национальный туризм — внутренний и выездной туризм; международный туризм включает — выездной и выездной туризм.

3. **Функциональная классификация определяется целью поездок и предполагает выделение следующих видов туризма:** рекреационный; лечебно-оздоровительный; познавательный; деловой; спортивный; этнический; религиозный; транзитный; образовательный.

4. **В зависимости от способа организации выделяют:** организованный туризм, который «предполагает заранее разработанную и организованную туристской фирмой программу путешествия для туриста/туристов согласно их пожеланиям и бюджету»; неорганизованный туризм, предполагающий, что туристы самостоятельно без участия туристской фирмы организуют свое путешествие, разрабатывают его маршрут, определяют объекты посещения, планируют места ночлегов и пр.

5. **По продолжительности путешествий выделяют:** краткосрочные туристические поездки (туры «выходного дня», поездки на срок до 7 дней); среднесрочные туристические поездки (туры продолжительностью от 9 до 12 дней); долгосрочные туристические поездки (туры на срок от 15 до 30 дней).

6. **В зависимости от использования транспортных средств выделяются следующие виды туризма:** железнодорожный; авиационный; теплоходный / водный (морской и речной); автомобильный; автобусный; велосипедный; с использованием иных средств передвижения.

7. **По интенсивности выделяется:** постоянный туризм, т.е. равномерный по своим объемам в течение всего календарного года; сезонный туризм, зависящий от климатических условий посещаемого региона и субъективных потребительских характеристик объекта посещения.

8. **По возрастной категории туристов выделяется:** детский туризм; молодежный туризм; туризм лиц среднего возраста; туризм лиц третьего возраста.

9. **По источникам финансирования выделяется:** коммерческий туризм, продукт которого распределяется в условиях свободного ценообразования и в финансировании которого не участвуют средства государства; социальный

туризм, субсидируемый из средств государства с целью обеспечить доступность туристских услуг для тех категорий населения, которые в них объективно нуждаются и не могут приобрести их самостоятельно [1]².

В комментариях к приведенной классификации отмечается, что в последнее время в силу таких факторов, как научно-технический прогресс, урбанизация, пресыщенность «традиционным» туристским предложением сформировались новые функциональные виды туризма, к которым, например, относятся экотуризм, агротуризм, экзотико-приключенческий и экстремальный туризм и др. При этом: «Агротуризм (деревенский туризм, rural tourism) включает посещение туристами сельской местности с целью отдыха и (или) организации развлечений в экологически чистых (относительно городских поселений) районах... Основными мотивами для выбора отдыха по типу деревенского туризма можно считать следующее: отсутствие средств для отдыха на дорогом фешенебельном курорте или в гостинице; устоявшийся образ жизни в сельской местности; необходимость оздоровления в климатических условиях, рекомендованных врачом; близость к естественной природе и возможность большое время проводить на свежем воздухе, в лесу; возможность питаться экологически чистыми продуктами; насущная необходимость в спокойной размеренной жизни; возможность приобщиться к другой культуре и обычаям»³.

Существует мнение, с которым сложно не согласиться, что представленный выше подход к определению агротуризма, рассматривающий его как синоним сельского или деревенского туризма, является достаточно традиционным, но не совсем верным. Оно, в частности, обосновывается Т.А. Волковой-Гончаровой и С.О. Маркарян в их статье, специально посвященной исследованию содержания понятия «сельский туризм» [3]. В данной статье отмечается типичность ситуации, при которой авторы рассматривают эти понятия, а зачастую еще и понятия сельскохозяйственного и экологического туризма как родственные и не требующие разграничения. Причем такой подход является преобладающим как у теоретиков, так и у практиков организации туризма, в том числе, сельского.

В противовес такому подходу указанная статья обосновывает, что аграрный и сельский туризм являются совершенно разными видами туристской деятельности. С точки зрения теории организации туризма их разграничение выливается в то, что прилагательным «аграрный» характеризуется обязательно присутствующая цель туристической поездки, а прилагательным «сельский» – тип посещаемой территории⁴. Во многом такой подход созвучен точке зрения А.Д. Чудновского, который ассоциирует сельский туризм с туризмом в сельской местности, с выделением здесь этнического, религиозного, культурно-познавательного, санаторного, профессионального, делового, спортивного, приключенческого туризма и туристического отдыха [7]. Заметим при этом, что А.Д. Чудновским не поясняется до конца разделение профессионального и делового туризма, да и само их осуществление в сельской местности представляется нам хоть и возможным, но, в общем-то, маловероятным, по крайней мере, в сколько-нибудь значительных масштабах. Также не совсем понятно здесь содержание понятия «туристский отдых». И, наконец, что является принципиально важным, агротуризм не выделяется им в качестве самостоятельного вида туристской деятельности.

Аналогичный подход к определению данного вида туристской деятельности встречается у М.Б. Биржакова, но он называет ее деревенским (rural) туризмом и подобно А.Д. Чудновскому никак не выделяет в ее составе аграрный туризм [2]. Вместе с тем, для аграрного туризма, который в целом ряде стран с высоким на сегодняшний день уровнем развития сельского туризма оказался его предтечей, характерны отличительные особенности, присущие исключительно ему и отсутствующие у других видов туризма. Типичной такой особенностью является возможность снизить стоимость тура (получить скидку на проживание и питание вплоть до стопроцентной) в обмен на участие туриста в сельскохозяйственном производстве принимающей стороны. На обеспечение такой возможности направлены специальные организационные механизмы, наиболее известны из числа которых являются программы World Wide Opportunities on Organic Farms (Всемирные Возможности на Органических Фермах) и Willing Workers on Organic Farms (Добровольные Работники на Органических Фермах). В рамках данных программ производится натуральный обмен трудового участия туриста на услуги проживания и питания принимающей стороны, в 2011 г. только в программе WWOOF принимали участие сельхозпроизводители из 39 стран [11].

Нужно отметить, что хотя в списке этих стран Россия и была представлена 3 участниками, с позиций действующего законодательства такая деятельность туристской не являлась, т.к. путешествующие по программе получали вознаграждения за свой труд, пусть и в натуральной форме. Другим вариантом выгоды от участия в сельскохозяйственном производстве является получение туристом в виде вознаграждения части собираемого урожая или возможность приобретения продуктов (в том числе, гарантированно чистых с экологической точки зрения) по сниженным ценам.

Участие туристов в сельскохозяйственном производстве принимающей стороны очень часто не рассматривается ими в качестве некоей «трудовой повинности», т.к. позволяет сменить вид активности, получить новые знания, навыки и пр. То есть участие в сельскохозяйственном производстве является в данном случае разновидностью активного отдыха и источником психологической реабилитации за счет получения новых знаний и впечатлений. В противном случае (и такие прецеденты тоже встречаются на практике) участие в сельскохозяйственном производстве связывается исключительно с желанием получить вышеупомянутые выгоды и тогда аграрная составляющая из конечной превращается в промежуточную цель, например, в средство обеспечения, доступности тура.

Таким образом, названные выше авторы, разделяя понятия сельского и аграрного туризма или, по крайней мере, рассматривая сельский туризм в качестве самостоятельного понятия, обосновывая, что тип посещаемой территории является обособленным классификационным признаком для выделения разновидностей туристской деятельности, либо вообще

² Практически та же система классификационных критериев приводится в [9].

³ Там же. В части мотивов выбора данного вида туризма приведенная цитата практически дословно повторяет [2].

⁴ Авторы статьи в этом месте используют термин «сельскохозяйственный» и это, как мы полагаем, не совсем корректно, т.к. он больше соответствует прилагательному «аграрный».

не упоминают агротуризм, либо не конкретизируют в виде определений разделение между ним и сельским туризмом и не показывают их место в классификации туристской деятельности, хотя и упоминают более высокий уровень признака типа посещаемой территории, на основе которого выделяется именно сельский туризм. Для того чтобы восполнить данный пробел, принимая за базовую терминологию ВТО, можно предложить следующие определения сельского и аграрного туризма, показывающие принципиальные различия между ними:

- **сельский туризм** – группа функциональных видов туристской деятельности, которые могут осуществляться в сельской местности и включают деятельность лиц, находящихся за пределами их обычной среды, путешествующих и осуществляющих пребывание в данной местности для отдыха и с другими целями;

- **аграрный туризм** – функциональный вид туристской деятельности, представляющий собой деятельность лиц, находящихся за пределами их обычной среды, путешествующих и осуществляющих пребывание в сельской местности для отдыха и с другими целями, обязательно включающую участие в сельскохозяйственном производстве принимающей стороны для получения новых знаний и навыков, физических нагрузок, впечатлений, а также исходя из иных неэкономических мотивов и (или) в обмен на вознаграждение.

Разделение понятий аграрного и сельского туризма и сформулированные их определения, в т.ч. квалификация аграрного туризма как самостоятельного, обладающего индивидуальными чертами функционального вида туристской деятельности; сельского туризма — как специфической группы функциональных видов; типа посещаемой территории — как классификационного признака, на основе которого выделяется данная группа, позволяют предложить иерархию классификационных признаков и видов туристской деятельности, представленную на рис. 1.

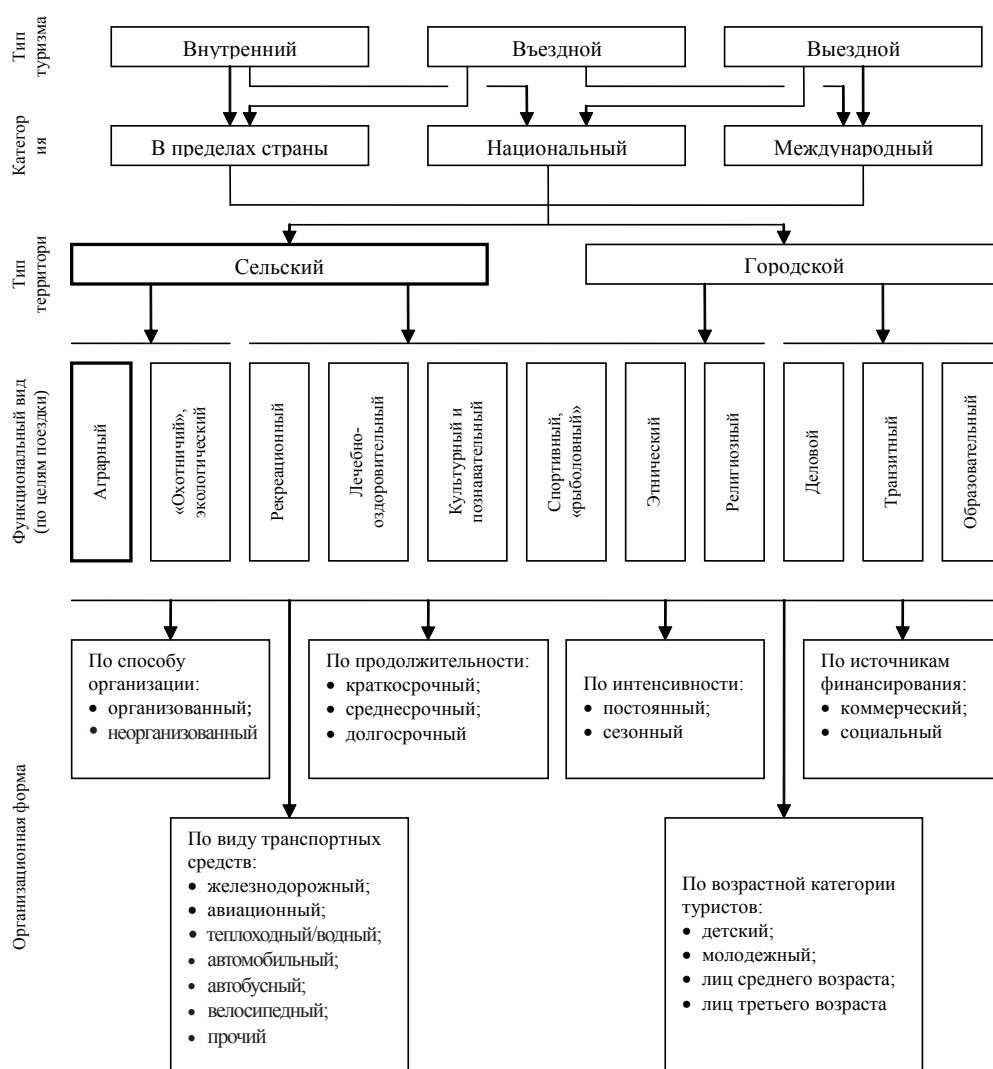


Рис. 1. Иерархия классификационных признаков и классификация видов туризма

Представленная классификация видов туризма дана для всех его категорий, но с организационной точки зрения наиболее актуальна для той его части, которая включает туристскую деятельность на территории страны и является объектом наиболее пристального интереса государства. Именно эта часть туристской деятельности помимо реабилитацион-

ного, лечебно-восстановительного и прочего воспроизводства трудовых ресурсов для национальной экономики (данная функция также свойственна и для прочих категорий туризма) создает в ней дополнительные рабочие места, наращивает экспортный (в части наиболее выгодного для экономики экспорта услуг) и налоговый потенциал, оказывает прочие положительные воздействия, иным категориям туризма не свойственные.

Предлагаемый вариант классификации выделяет в качестве отдельных функциональных видов туризм с целями охоты и рыболовства, сочетающие в себе свойства спортивного, реабилитационного, познавательного и иного туризма, но не повторяющие полностью свойства ни одного из них. Кроме того, ею выделяются как самостоятельные экологический, т.е. туризм с целью наблюдения флоры и фауны, пребывания в незатронутой антропогенным воздействием среде без активного воздействия на нее, и культурный туризм, не упоминаемые приведенной выше базовой классификацией видов туризма. При этом аграрный, «охотничий» и экологический виды туризма рассматриваются нами как относящиеся эксклюзивно к сельскому туризму.

Возможным контраргументом такому отнесению является то, что в некоторых случаях охота, рыбалка и экологические туры предполагают более или менее длительный уход даже из сельской местности в абсолютно необжитые территории. Однако сегодня такая практика является типичной, скорее, для немногочисленных профессиональных путешественников, нежели для туристов-любителей, и нами не рассматривается. А одно-, двухдневные и даже более продолжительные «путешествия» последних в «дикую» природу с возвращением обратно вполне укладываются в рамки сельского туризма.

Разделение между сельским и городским туризмом его функциональных видов в данном случае не претендует на наличие абсолютного соответствия. В некоторых случаях конкретные функциональные виды туризма возможны только в определенных территориях, как, например, аграрный и «охотничий» туризм, невозможные в городе. В других случаях, например, «рыболовного», делового, образовательного туризма, они являются возможными и для сельской, и для городской местности, хотя, как правило, тяготеют к одной из них. При этом, если деловой и образовательный туризм в сельской местности являются единичными случаями, то морское рыболовство с размещением в городе является более частым явлением, что и предопределило разницу в их распределении.

В контексте предлагаемой классификации спорным представляется мнение А.Б. Здорова: «Структурно агротуризм распадается, как минимум, на пять составных частей: спортивный, культурно-познавательный, фермерский, деловой и экологический» [4]. Как мы полагаем, такое утверждение справедливо в отношении сельского туризма, но не аграрного.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабкин А.В. Специальные виды туризма: Учеб. пособие. Ростов-на-Дону, 2008. 119 с.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм. СПб: Издательский торговый дом «Герда», 2000.
3. Волкова-Гончарова Т.А., Маркарян С.О. Понятие и социально-экономическая функция сельского туризма // Вестник СГУТиКД. 2011. № 2 (16). С. 22–25.
4. Здоров А.Б. Экономика туризма: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2004. 272 с.
5. Концепции, определения и классификации для статистики туризма / Всемирная туристская организация. Мадрид, 1995. 126 с.
6. Международный туризм 2010: Быстрые темпы восстановления // ВТО // Права человека // Пресс-релизы // 2011 Пресс-релизы [Электронный ресурс]. Режим доступа http://85.62.13.114/media/news/ru/press_det.php?id=7331&idioma=Ею.
7. Туризм и гостиничное хозяйство: Учебник / Под ред. А.Д. Чудновского. Изд. 2-е перераб. доп. М.: ЮРКНИГА, 2005. 448 с.
8. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» в ред. федеральных законов от 10.01.2003 № 15-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 05.02.2007 № 12-ФЗ, от 30.12.2008 № 309-ФЗ, от 28.06.2009 № 123-ФЗ, от 27.12.2009 № 365-ФЗ.
9. Шматко Л.П. Туризм и гостиничное хозяйство: Учеб. пособие. 2-е изд. М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. 352 с.
10. UNWTO. World Tourism Barometer. Vol. 6. № 1. 2008.
11. WWOOF — World Wide Opportunities on Organic Farms // <http://www.wooof.org>.

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

АКСЕНОВ В.В.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: aksenov_vv@list.ru

В статье определяется, что главным условием финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий является наличие и увеличение чистого оборотного капитала и ликвидных активов.

Ключевые слова: финансовые активы; стратегия; высокотехнологичные предприятия; финансовая устойчивость; финансовый менеджмент.

The article determines availability and increase in a net working capital and quick assets as the main condition of financial stability of the hi-tech enterprises.

Keywords: financial assets; strategy; Hi-tech enterprises; financial stability; financial management.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Формирование стратегически ориентированных программ развития необходимо современным высокотехнологическим предприятиям для того, чтобы снизить риски деятельности, обеспечить прогнозирование перспектив, оценить внутренний потенциал и ресурсные возможности, скоординировать действия всех подсистем управления для достижения поставленных целей.

Основной целью формирования стратегии развития является обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия. Уровень конкурентоспособности определяется на основе оценки совокупности конкурентных преимуществ, которыми обладает предприятие. Формирование и развитие конкурентных преимуществ возможны на различных этапах цепочки создания ценности: материально-техническое обеспечение; производство; маркетинг и сбыт; НИОКР; 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 (в значительной мере – финансового) и предполагает формирование различных финансовых стратегий, адекватных стратегиям формирования и развития конкурентных преимуществ в данных элементах.

Финансовый менеджмент пронизывает все звенья финансовой системы и выступает важнейшей составной частью структуры управления в условиях рынка. Основой финансового менеджмента служит финансовая политика, базирующаяся на анализе факторов эффективного использования финансовых ресурсов в краткосрочной и долгосрочной перспективе и определяющая направления деятельности финансовых служб.

Целями эффективного финансового менеджмента являются: максимизация полезного экономического результата деятельности компании, повышение ее экономического потенциала, максимизация прибыли при минимизации расходов, обеспечение конкурентоспособности на рынке, наилучшее использование имеющихся источников финансирования и привлечение новых для достижения поставленных задач, оптимизация структуры активов компании, обеспечение финансовой стабильности компании в обозримом будущем.

Для деятельности современного предприятия необходимо множество разнообразных реальных активов. Некоторые из них (например, машины, здания цехов и офисы) являются материальными; другие (технологии, торговые марки и патенты) – нематериальными. Чтобы получить деньги, компании продают свои бумаги, называемые финансовыми активами, большинство из которых имеют статус ценных бумаг. Эти бумаги обладают стоимостью, поскольку дают право претендовать на реальные активы предприятия. К финансовым активам относятся не только акции или паи в уставном капитале, но и облигации, кредиты банков, арендные обязательства и т. п.

Перед менеджером, ответственным за планирование и проведение операции с финансовыми активами, стоят две основные проблемы. Первая проблема: сколько средств должно инвестировать предприятие и в какие виды активов.

Вторая проблема: как получить необходимые для инвестирования денежные средства. Иными словами, финансовый менеджер действует как посредник между предприятием и рынками капиталов. Поток возникает, когда фирма выпускает ценные бумаги с целью привлечения денежных средств. Деньги идут на покупку реальных активов, используемых в деятельности фирмы. Позже, если фирма действует удачно, реальные активы дают большой приток денежных средств, чем требуется для покрытия первоначальных инвестиций. И, наконец, денежные средства либо реинвестируются, либо возвращаются к инвесторам, которые приобрели ценные бумаги предприятия. Безусловно, выбор между реинвестированием и возвратом денежных средств не произволен. Если банк предоставляет фирме денежный кредит на первоначальной стадии, то эти деньги должны быть возвращены банку на завершающей стадии.

Критерием успеха управления финансами предприятия является увеличение его стоимости или, иначе говоря, рыночной капитализации. Любое решение, которое увеличивает стоимость доли собственников в уставном капитале предприятия, делает их богаче. Иными словами, хорошим является такое инвестиционное решение, в результате которого приобретаются реальные активы, стоимость которых выше связанных с ними затрат: активов, увеличивающих стоимость предприятия.

Решения об источниках финансирования деятельности предприятия всегда отражают теорию о рынках капиталов. Например, фирма решает финансировать программу крупного расширения с помощью выпуска облигаций. Финансовый менеджер должен рассмотреть условия выпуска и удостовериться, что на облигации установлена обоснованная цена. Это требует знания теории формирования цены облигации. Финансовый менеджер должен ответить на вопрос, станут акционеры богаче или беднее, если между ними и реальными активами фирмы «вклинутся» дополнительные долговые обязательства.

Финансовый менеджер не может не принимать во внимание факторы времени и неопределенности. Фирмам часто предоставляется возможность инвестировать средства в активы, которые не способны быстро окупиться, что подвергает значительному риску и фирму, и ее акционеров. Для осуществления намеченных инвестиций может потребоваться привлечение займов, полное погашение которых иногда растягивается на многие годы. При этом руководству фирмы необходимо решить, стоит ли использовать подобные возможности и насколько безопасно бремя дополнительного долга.

Системный подход к внешней оценке финансовой стратегии корпорации в условиях неопределенности представляется перспективным направлением научного поиска. В условиях глобализации экономического пространства, постоянного усложнения экономических взаимоотношений корпораций возникает необходимость разработки современной методологии внешней оценки финансовой стратегии корпораций, ориентированной на качественное удовлетворение заинтересованных пользователей финансовой информации.

Поскольку неопределенность будущего экономической системы являет собой множество причинно-следственных связей, которые современная методология подготовки финансовой информации предлагает заявлять в виде утверждений количественного, суммового или описательного характера, то существует актуальная потребность в разработке методик оценки аспектов финансовой стратегии корпорации, позволяющих свести, по крайней мере, финансовые параметры эксплуатируемой стратегии к разумному минимуму, однако, в достаточной мере характеризующему такую стратегию. Увеличение размерности системы за счет новых показателей приводит к росту сложности интерпретации потенциальных изменений в финансовом состоянии и перспективах доходности вложений капитала как следствий реализованных корпоративных стратегий.

Содержание научной проблемы состоит в недостаточной разработанности концепции эффективной оценки финансовой стратегии корпораций в условиях неопределенности, в потребности формирования для внешних заинтересованных пользователей комплекса научно-обоснованных методов и инструментов эффективной оценки аспектов финансовой стратегии и прогнозирования тенденций развития корпораций в аспектах финансового состояния и финансовой устойчивости, в развитии корпоративного контроля осуществления стратегии.

На протяжении длительного периода времени многие отечественные предприятия высокотехнологичных отраслей экономики функционируют в условиях, не обеспечивающих им не только расширенное, но и простое воспроизводство основных фондов и оборотных средств. Нарушение воспроизводственного цикла является одним из результатов разбалансированности структуры производства, кооперационных связей, сбыта продукции, финансовых ресурсов [2].

Необходимость повышения уровня управляемости инновационно активными предприятиями предполагает решение сложных финансовых задач, которые заключаются в минимизации себестоимости. Для построения стратегии развития предприятия первостепенное значение имеет анализ его финансовой устойчивости. В долгосрочной перспективе критерии эффективности и финансовой устойчивости являются сопряженными, так как полученная прибыль увеличивает собственные средства и улучшает финансовую устойчивость.

В России до сих пор не существует четко отработанной системы экономического рейтинга предприятий. Обладая рядом достоинств, существующие подходы к оценке финансовой устойчивости не учитывают в полной мере многие практические аспекты деятельности предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики.

Например, в соответствии с существующим методом оценка финансовой устойчивости формируется на основе сопоставления расчетных значений трех показателей – текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и восстановления (утраты) платежеспособности – с установленными нормативами. Однако при всей очевидности экономического содержания этой системы критериев оценки следует указать на несовершенство указанного подхода.

К ограничениям данного подхода следует отнести следующие критерии [3]:

- 1) неадекватность экспресс-анализа реальному положению предприятия вследствие ограничения совокупности всех возможных показателей тремя критериями провоцирует во многих случаях высокую степень недоверчивости;
- 2) недифференцированный характер нормативных значений показателей, их универсальность и априорное допущение единообразия системы критериев некорректны в условиях многообразия видов производственно-хозяйственной

деятельности. Распределение значимости коэффициентов зависит от специфики конкретного предприятия и ситуации в конкретной высокотехнологичной и наукоемкой отрасли экономики. В США и странах Европы нормативные значения подобных коэффициентов дифференцированы хотя бы по отраслям;

3) завышенные количественные значения нормативных показателей, установленных на основании анализа аналогичных учетно-аналитических данных мировой практики, не могут быть достигнуты в условиях российской экономики;

4) экстраполяция критериальных показателей, при которой происходит отображение тенденций их изменения в отчетном периоде на будущий период. Искажение оценки усиливается, так как при этом не учитывается возможность осуществления предприятием самых разнообразных мер по стабилизации финансового состояния.

Управление финансовой устойчивостью требует ответа на такие вопросы, как: каковы реальные возможности предприятия погасить краткосрочные обязательства при продолжении бесперебойной деятельности; какова реальная ликвидность активов, числящихся на балансе, и какая действительная сумма средств может быть получена от их продажи; хватит ли оставшихся запасов для продолжения работы после погашения долгов [4].

Одним из наиболее информативных показателей финансовой устойчивости предприятия является коэффициент текущей ликвидности, который характеризует способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет всех оборотных активов. У многих отечественных предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики данный показатель имеет значение ниже нормативного, и в лучшем случае наблюдается его рост.

Однако рост может быть вызван только опережающим ростом оборотных активов. Если основную долю в оборотных активах составляет дебиторская задолженность, в краткосрочных обязательствах – кредиторская, то из балансовых соотношений следует, что само по себе уменьшение кредиторской задолженности невозможно, поскольку оно всегда сопровождается эквивалентным сокращением оборотных активов. В связи с этим, наиболее приемлемым средством повышения текущей ликвидности является наращивание оборотных активов за счет результатов хозяйственной деятельности с одновременным увеличением пассивной части прибыли.

По мнению Л.Ю. Андреевой, критерием восстановления платежеспособности является получение прибыли в размере, необходимом для обеспечения двукратного превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами [1].

При оценке текущей ликвидности целесообразно из краткосрочных обязательств наряду с доходами будущих периодов и резервов предстоящих расходов и платежей исключить полученные авансы. Они представляют распределенную по времени оплату законченных этапов производства и фактически не могут подлежать возврату, а списание их с баланса проводится только в момент подписания акта приемки выполненных работ.

Для расчета реального уровня текущей ликвидности предприятия нужна не балансовая стоимость оборотных активов, пусть даже уменьшенная на величину долгосрочной дебиторской задолженности, расходов будущих периодов и части НДС по приобретенным ценностям. Нужна оценка балансовых запасов по ценам возможной их продажи с учетом того, что часть числящихся на балансе запасов вообще не может быть продана из-за отсутствия спроса, часть может быть продана по ценам значительно более низким, чем их оценка, принятая в балансе, а часть – превышающим их балансовую стоимость. Стоимость оборотных активов должна быть уточнена с учетом конкретной рыночной ситуации. Единственный однозначный вывод, следующий из рассчитанного уровня текущей ликвидности (поскольку он превышает единицу), означает, что после погашения долгов у предприятия останутся оборотные активы для продолжения деятельности.

Поскольку в России пока не существует статистической базы оптимального уровня финансовой устойчивости предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики, то при ее оценке надо обращать внимание на динамику изменения показателей и определять их допустимые или оптимальные для данного конкретного предприятия значения.

Решающее значение имеет вопрос, какие показатели отражают сущность финансовой устойчивости. Традиционные методы оценки базируются на расчете довольно большого количества показателей, производных от структуры активов и пассивов баланса, и их сопоставлении с нормативами. Данная схема вызывает следующий вопрос: насколько полно и всесторонне принятый набор показателей характеризует уровень финансовой устойчивости, насколько правильно оценивать финансовую устойчивость сопоставлением фактических и нормативных значений показателей, как можно конкретизировать официально установленные критерии с учетом структуры баланса и взаимосвязи показателей.

Принятые в настоящее время в практике анализа состояния предприятия финансовые и экономические показатели излишне многочисленны и либо повторяют друг друга, либо противоречат один другому. В условиях современной экономической ситуации из всего набора действующих коэффициентов для всесторонней оценки уровня финансовой устойчивости достаточно небольшого количества показателей, главным из которых является коэффициент текущей ликвидности. Применение критических значений коэффициента должно производиться с учетом экономической целесообразности и достаточности для данного конкретного предприятия.

Финансовую устойчивость нельзя оценивать по критериям экстремума: недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию средств для развития производства, избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая излишними запасами.

Известно, что способность предприятия отвечать по краткосрочным обязательствам зависит от двух принципиальных моментов: условий взаимных расчетов с поставщиками и покупателями и степени ликвидности оборотных активов, то есть структуры имущества. Эти условия являются базовыми при проведении расчета оптимальной для данного конкретного предприятия текущей ликвидности. Расчет базируется на следующем правиле: для обеспечения приемлемого уровня ликвидности необходимо, чтобы за счет собственного капитала были профинансированы наименее ликвидные оборотные активы и часть текущих платежей поставщикам, не покрытых за счет поступлений от покупателей. Поэтому первым шагом расчета является определение суммы собственных средств, необходимых для обеспечения бесперебойных

платежей поставщикам, а также выделение наименее ликвидной части оборотных активов. Сумма наименее ликвидной части оборотных активов и собственных средств, необходимых для покрытия текущих платежей поставщикам, представляет собой общую величину собственных средств, которые должны быть вложены в оборотные активы для обеспечения приемлемого уровня ликвидности.

Можно предложить два варианта расчета текущей ликвидности – минимально необходимого и максимально достаточного. Отличие вариантов состоит в различиях условий расчетов предприятия с поставщиками и заказчиками. С использованием минимально необходимого и максимально достаточного вариантов можно определить соответственно нижнюю и верхнюю границы рассматриваемого показателя.

Главным условием финансовой устойчивости любого предприятия является наличие и увеличение чистого оборотного капитала (ЧОК). Величина чистого оборотного капитала характеризует степень ликвидности предприятия и показывает, какая часть оборотных средств финансируется за счет собственного капитала и долгосрочных обязательств:

$$\text{ЧОК} = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства}.$$

Несмотря на то, что большинство отечественных предприятий высокотехнологичных отраслей экономики получают бюджетное финансирование в рамках федеральных целевых программ, предприятия также сами должны находить возможности улучшения своего финансового состояния. В условиях недостаточности оборотных средств особая роль отводится функции управления ресурсным обеспечением в сторону его оптимизации и рационального использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л.Ю. Системные методы и инструменты оценки конкурентоспособности инноваций в ОАО «РЖД» // Экономический вестник Южного федерального округа. 2009. № 7.
2. Бендииков М.А. Совершенствование диагностики финансового состояния промышленного предприятия // Финансовый менеджмент. 2010. № 2.
3. Бендииков М.А., Джамай Е.В. Инструменты диагностики финансового состояния промышленного предприятия // Финансовый менеджмент. 2008. № 5.
4. Джамай Е. Об оценке финансового состояния предприятий промышленности // Бизнес-академия. 2007. № 9.

МЕТОДОЛОГИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ШУМЕЙКО М.В.,

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

Разработанная автором методология интегрированного финансового и налогового учета в строительстве построена в разрезе продаж и прочих доходов и расходов по элементам на 30-ых счетах, с учетом остатков ресурсов в оценке по методу LCM (наименьшая от рыночной и фактической себестоимости) с определением налогового результата по принципу: $\text{Результат} = (\text{Доходы бухгалтерские} \pm \text{Изменения налоговые}) - (\text{Затраты по элементам, по 30-м счетам} \pm \text{Изменения налоговых затрат}) \pm \text{Изменения остатков ресурсов за налогооблагаемый период}$.

Ключевые слова: интегрированный финансовый и налоговый учет; учет затрат по элементам на 30-х счетах; бухгалтерские доходы; налоговые изменения; остатков ресурсов в оценке по методу LCM (наименьшая от рыночной и фактической себестоимости).

The author's methodology is an integrated financial and tax accounting in the construction built in the context of sales and other income and expense items on the thirtieth accounts, taking into account the residual resource in the evaluation by the LCM (lowest on the market and the actual cost) to the definition of a tax on the basis of the result: $\text{Result} = (\text{Income tax accounting change} \pm) - (\text{cost of items, on the 30th Amendments} \pm \text{accounts tax costs}) \pm \text{Changes in balances of resources for the taxable period}$.

Keywords: integrated financial and tax accounting; cost accounting for elements on the thirtieth accounts; accounting earnings; the tax changes; residual resource in the evaluation of the method of LCM (lowest on the market and the actual cost).

Коды классификатора JEL: H21, L74.

Процесс перехода на рыночные отношения сопровождался расхождением между бухгалтерскими и налоговыми правилами определения финансового результата и налогооблагаемого результата.

Данный процесс можно условно разбить на 4 этапа:

- 1992-1994 гг. – наибольшее сближение бухгалтерского и налогового учета.
- 1995-1999 гг. – преобладание интересов государства перед интересами предприятия в определении финансового результата¹.
- 2000-2007 гг. – ориентация на переход к самостоятельному налоговому учету, при значительном усилении расходов.
- 2008-2010 гг. – политика правительства на сближение налогооблагаемых баз и усиление тенденции к интеграции учета.

На первом этапе (1992–1994 гг.) в бухгалтерском учете и для целей налогообложения прибыли выручка определялась либо «по отгрузке», либо «по оплате» по выбору организации. С 1992 г. для целей налогообложения расходы признавались по перечню, установленному в Положении о составе затрат, отдельные виды расходов нормировались. При этом в бухгалтерском учете расходы, не признаваемые для целей налогообложения, списывались за счет чистой прибыли.

На втором этапе (1995–1999 гг.) в бухгалтерском учете выручка признается «по отгрузке», для целей налогообложения – «по отгрузке» или «по оплате» по выбору организации. В бухгалтерском учете упраздняется нормирование расходов. Для целей налогообложения прибыли произведенные организацией расходы корректируются с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм и нормативов. Для систематизации процесса трансформации бухгалтерской прибыли в валовую прибыль для целей налогообложения в состав налоговой отчетности в 1997 г. введена Справка о порядке определения данных, отражаемых по строке 1 «Расчета налога от фактической прибыли» (для предприятий и организаций (кроме банков) и отдельно для кредитных организаций).

¹ По данным профессора В.И. Ткача и председателя аудиторской палаты России Ж. Лорана интересы участников рыночных отношений могут быть сбалансированы или преобладать интересы отдельных участников, что определяется уровнем прибыли до уплаты налогов:

- Германия – паритет интересов, уровень прибыли принят за 100%;
- Англия, США – приоритет предпринимателей (65–70%);
- Франция – ориентация на социальные программы;
- Россия, Япония – приоритет государства (190–166%) [5].

На третьем этапе (2000–2007 гг.) с 1 января 2000 г. ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» установили классификацию доходов и расходов, отличную от их группировки для целей налогообложения (расходы на оплату процентов по кредитам и займам, услуг банков в бухгалтерском учете включены в прочие (операционные) расходы, а для целей налогообложения такие расходы формирует себестоимость продукции (работ, услуг)). В соответствии с п. 5 ПБУ 9/99 организации получили право самостоятельно определять в бухгалтерском учете доходы и расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций и передачей имущества и имущественных прав в аренду, в качестве доходов и расходов по обычным видам деятельности (если это является предметом деятельности организации) или прочих (операционных). Для целей налогообложения такие доходы и расходы являются внереализационными. В связи с различиями в группировке доходов и расходов в бухгалтерском учете и для целей налогообложения в Справку о порядке определения данных, отражаемых по строке 1 «Расчета (налоговой декларации) налога от фактической прибыли», дополнительно внесено 11 корректировок.

Четвертый этап (2008–2010 гг.) — происходит сближение финансового и налогового учета, правительство проводит решительную работу по снижению налогового бремени, при этом приоритетом становится обеспечение социальных мероприятий: первая задача из 10 важнейших в бюджетном послании Президента России.

В результате в России, по данным анкетного обследования более 160 предприятий, проведенного автором, сложилось 5 систем налогового учета:

- ✓ самостоятельный налоговый учет с 5 подвидами (ведение специальных налоговых регистров; использование системы специальных субсчетов; применение регистров аналитического учета; специальные налоговые режимы);
- ✓ ведение налогового учета на базе единой бухгалтерии (по видам деятельности; с 2-х и 3-х кратным определением себестоимости, котловой учет, с отнесением затрат прямо на счет 90 «Продажи», двухкруговая система учета и др.);
- ✓ ведение налогового учета на базе интернациональной модели финансового учета (около 10 вариантов использования 30-х счетов);
- ✓ забалансовый учет (учет постоянных и временных разниц; дублирование плана счетов коммерческих организаций на забалансовых счетах; налоговый костинг; выделение видов деятельности; специальные регистры);
- ✓ интегрированные системы финансового и налогового учета различных оптик (производственная, финансовая) с использованием показателя прибыли по реализации или валовой прибыли.

Л.И. Малявкина объединяет различные способы ведения налогового учета в три варианта: на основе системы таблиц – налоговых регистров; по принципу «приход-расход»; на основе дополнительно вводимых забалансовых (налоговых) счетов.

Примером первого варианта является система налогового учета, разработанная МНС России. Она включает более 50 регистров, которые объединены в пять групп [3, с. 189].

И.А. Киселева систематизирует варианты налогового учета в 2 модели:

Первая модель связана с максимальным сближением бухгалтерского и налогового учета. Для данной модели вводятся единые правила оценки всех учетных объектов.

Вторая модель не предполагает особой зависимости налогового учета от бухгалтерского. Для оценки учетных объектов применяются такие правила, которые выгодны предприятию, собственнику. В результате создается эффективная модель, которая предусматривает планирование налога на прибыль в зависимости от того, на каком этапе развивается бизнес данной компании [1, с. 72].

С точки зрения профессора Л.И. Малявкиной, возможность интеграции налогового и бухгалтерского финансового учета базируется на следующих методологических принципах:

- объекты и задачи налогового учета являются частью объектов и задач бухгалтерского учета;
- единый сбор и обработка данных (первичный учет) и единый временной отчетный интервал;
- единство требований к формированию учетных регистров;
- единство экономического содержания объектов учета [3, с. 194].

Все эти положения привели к необходимости разработки и апробации методологии интегрированного финансового и налогового учета в строительстве, при разработке которой принимались во внимание следующие факторы:

- ◆ методы признания доходов и расходов;
- ◆ особенности признания доходов и расходов в организациях с длительным циклом производства;
- ◆ оценка материально-производственных запасов при их отпуске в производстве, реализации и другого выбытия;
- ◆ состав прямых расходов на производство;
- ◆ оценка сданных строительных работ, выполненных услуг;
- ◆ порядок признания коммерческих расходов;
- ◆ порядок учета затрат на ремонт основных средств;
- ◆ методы начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- ◆ порядок учета и распределения расходов, относящихся к расходам будущего периода;
- ◆ порядок признания и учета НИОКР;
- ◆ порядок признания процентов по долговым обязательствам;
- ◆ порядок признания резервов предстоящих расходов.

ПБУ 2/2008 предусматривает только один способ признания доходов и расходов по договорам строительного подряда – «по мере готовности» [4, п. 17].

Он базируется на том, что строительный подряд представляет собой непрерывный процесс производства и реализации, растянутый во времени. При этом выручка и расходы по договору накапливаются в течение действия договора

строительного подряда. Прибыль подрядной организации по договору может быть распределена по возможности равномерно по всем отчетным периодам.

При способе «по мере готовности» выручка и расходы по договору определяются исходя из степени завершенности работ по договору на дату составления бухгалтерской отчетности.

Признавать выручку и расходы по договору следует в тех же отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие работы. При этом не имеет значения, должны ли они предъявляться к оплате заказчику до полного завершения работ по договору (этапа работ, предусмотренных договором).

При использовании метода «по мере готовности» в каждом отчетном периоде выручка, расходы и финансовый результат по договору определяются с учетом выручки, расходов и финансового результата, признанных в предыдущих отчетных периодах по этому договору [4, п. 25].

В налоговом учете доходы и расходы учитываются по мере сдачи этапов работ. Если поэтапная сдача работ не предусмотрена договором, то организация самостоятельно распределяет доходы и расходы исходя из принципа равномерности [6, п. 2 ст. 271, п. 1 ст. 271, ст. 316].

В целях гармонизации учета возможны два варианта проведения учетной политики (рекомендации Л.И. Малявкиной):

I вариант (максимальное сближение правил бухгалтерского и налогового учета в целях сокращения затрат на ведение учета).

В бухгалтерском и налоговом учете следует установить единый метод признания доходов и расходов:

- по договорам, предусматривающим поэтапную сдачу работ;
- метод «по стоимости этапа работ»;
- по договорам, не предусматривающим поэтапную сдачу работ;
- метод «по проценту готовности работ».

II вариант (бухгалтерская прибыль – максимальная, налогооблагаемая – минимальная).

По договорам, предусматривающим поэтапную сдачу работ, в бухгалтерском учете следует установить метод признания доходов и расходов «по проценту готовности работ», а в налоговом – метод «по стоимости этапа работ». По договорам, не предусматривающим поэтапную сдачу работ – единый метод «по проценту готовности работ».

Исходя из этих положений автором рекомендуется «Методология интегрированного финансового и налогового учета в строительстве», представленная данными табл. 1.

Методология строится на использовании следующей системы регистров, независимо от форм используемого учета.

I. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов, не признаваемых для целей налогообложения (в том числе сверхнормативных расходов).

II. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов, в отношении которых правила бухгалтерского и налогового учета совпадают.

III. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов, в отношении которых правила бухгалтерского и налогового учета различаются.

IV. Регистры аналитического учета постоянных налоговых разниц.

V. Регистры аналитического учета временных налоговых разниц.

VI. Аналитические регистры налогового учета.

VII. Сводные регистры налогового учета.

Методология интегрированного финансового и налогового учета сформирована следующими паттернами:

- счет 90 «Продажи»;
- другие счета доходов;
- расходы: счет 30 «Материалы»; счет 31 «Оплата труда»; счет 32 «Отчисления на социальные нужды»; счет 33 «Амортизация»; счет 34 «Прочие расходы»; счет 35 «Свод затрат».
- другие счета расходов;
- счет 39 «остатки ресурсов»;
- финансовый результат.

Все показатели приводятся по бухгалтерским базовым данным $\pm$ отклонения по данным налогового учета.

Счет 90 «Продажи» ведется по видам реализации: реализация товаров (работ, услуг) собственного производства; реализация ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке; реализация ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке; реализация покупных товаров; реализация основных средств; реализация товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств.

В отношении продукции собственной строительной деятельности необходимо выделять субсчета 2-го порядка:

- доходов текущего периода в соответствии с действующим договором (подрядные работы с поэтапной сдачей работ);
- доходов текущего периода по завершении строительного договора (экономия средств у заказчика-застройщика);
- доходов будущего периода с определенным сроком в соответствии с договором;
- доходов будущего периода с неопределенным сроком в связи с отсутствием договора (конкурс, тендер);
- «виртуальных» доходов, которые следует отразить в течение периода в связи с требованиями Налогового кодекса РФ (доходы заказчика-застройщика), которые придется выделять искусственно из средств, поступивших как авансы (только часть доходов будет включена в налоговую базу текущего периода) [1, с. 73].

Другие счета доходов связаны с приобретением основных средств, поступление товаров с оплатой неденежными средствами, взносы в уставный капитал, безвозмездное получение ресурсов, поступление МПЗ в виде излишков и при ликвидации основных средств.

Таблица 1

Методология интегрированного финансового и налогового учета в строительстве

Паттерны методологии	Счет 90 "Продажи"		Другие счета доходов		Расходы													
	Бухгалтерские (баз)	Налоговые (+, -)	Бухгалтерские	Налоговые	30 "Материалы"		31 "Оплата труда"		32 "Отчисления на социальные нужды"		33 "Амортизация"		34 "Прочие"		Счет 35 "Своя затрат"			
					Бухгалтерские	Налоговые	Бухгалтерские	Налоговые	Бухгалтерские	Налоговые	Бухгалтерские	Налоговые	Бухгалтерские	Налоговые	Бухгалтерские	Налоговые		
Системы учетных регистров	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
	I. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов, не признаваемых для целей налогообложения II. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов с аналогичными правилами бухгалтерского и налогового учета III. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов с разными правилами бухгалтерского и налогового учета IV. Регистры аналитического учета постоянных налоговых разниц V. Регистры аналитического учета временных налоговых разниц VI. Аналитические регистры налогового учета VII. Сводные регистры налогового учета	Реализация товаров, работ, услуг, ценных бумаг и т.д. субсчета 2-го порядка: доходы текущего периода с поэтапной сдачей, по завершении строительства, с неопределенными сроком и т.д.	Отклонение от финансового учета	Поступление доходов, связанных с приобретением основных средств, оплатой уставный капитал, безвозмездное получение ресурсов	Отклонение от данных финансового учета	Учет расходов по видам деятельности: — расходы текущего периода (подрядные работы с поэтапной сдачей работ); — расходы будущего периода с округленным сроком в соответствии с договором; — расходы будущего периода с неопределенным сроком, в связи с отсутствием договора (конкурс, тендер); — расходы, которые следует отражать в течение текущего периода в связи с требованием НК РФ (доходы заказчика-застройщика); — расходы, связанные с аннулированием договора (закуп); — расходы, понесенные до начала действия договора (ожидаемые расходы); — расходы, понесенные после закрытия договора (гарантийные расходы); — расходы, связанные с особенностями строительного договора, заключаемого с бюджетными организациями; — расходы, связанные с возмещением ущерба или потерь (компенсация стоимости сносимых сооружений, и аналогичные расходы, связанные с освоением территории под строительство); — расходы, не учитываемые в целях налогообложения (разборка основных средств и др.)												

Окончание табл. 1

Паттерны методологии	Другие счета расходов		Счет 39 "Остатки ресурсов"		Финансовый результат	
	Бухгалтерские	Налоговые	Бухгалтерские изменения (+, -)	Налоговые изменения (+, -)	Бухгалтерский	Налоговый
1 Системы учетных регистров	18	19	20	21	22	23
I. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов, не признаваемых для целей налогообложения II. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов с аналогичными правилами бухгалтерского и налогового учета III. Регистры бухгалтерского учета доходов и расходов с разными правилами бухгалтерского и налогового учета IV. Регистры аналитического учета постоянных налоговых разниц V. Регистры аналитического учета временных налоговых разниц VI. Аналитические регистры налогового учета VII. Сводные регистры налогового учета	Отражаемые на счетах 08, 10 и др.			По методу LCM: наименьшая из двух цен: фактическая себестоимость, рыночная цена	Результат = Доходы – Затраты по элементам ± Изменение стоимости остатков ресурсов по методу LCM	Результат = (Доходы бухгалтерские ± Изменения налоговые) – (Затраты по элементам ± Изменение налоговых затрат) ± Изменения остатков налоговых затрат ± Изменения рыночной стоимости сносимых строений, и аналогичные расходы, связанные

Расходы учитываются по элементам в разрезе счетов: 30 «Материалы»; 31 «Оплата труда»; 32 «Отчисления на социальные нужды»; 33 «Амортизация»; 34 «Прочие расходы»; 35 «Свод затрат».

При сводке затрат на строительное производство на счете 35 «Свод затрат» необходимо предусмотреть субсчета по видам деятельности:

- расходов текущего периода (подрядные работы с поэтапной сдачей работ);
- расходов будущего периода с определенным сроком в соответствии с договором;
- расходов будущего периода с неопределенным сроком в связи с отсутствием договора (конкурс, тендер);
- расходов, которые следует отразить в течение текущего периода в связи с требованиями НК РФ (доходы заказчика-застройщика);
- расходов, связанных с аннулированием договора (заказа);
- расходов, понесенных до начала действия договора (ожидаемые расходы);
- расходов, понесенных после закрытия договора (гарантийные расходы);
- расходов, связанных с особенностями строительного договора, заключаемого с бюджетными организациями;
- расходов, связанных с возмещением ущерба или потерь (компенсация стоимости сносимых (переносимых) строений и насаждений и аналогичные расходы, связанные с освоением территории под строительство);
- расходов, не учитываемых в целях налогообложения, например, связанных с разборкой основных средств, используемых при строительстве (не включаются в состав внереализационных расходов) [1, с. 73–74].

К другим расходам относятся затраты, не учитываемые на 30-х счетах.

Счет 39 «Остатки ресурсов» отражает остатки ресурсов на начало и конец периода по методу ЛСМ; наименьшая из двух оценок: фактическая себестоимость и рыночная цена.

В соответствии с интернациональной моделью финансовый результат определяется по формуле:

✓ бухгалтерский = Доходы – Затраты по элементам ± Изменение стоимости остатков ресурсов.

✓ налоговый = (Доходы бухгалтерские ± Изменения налоговые) – (Затраты по элементам ± Изменения налоговых затрат) ± Изменение остатков ресурсов за период.

Разработанная и апробированная Методология интегрированного финансового и налогового учета в строительстве строится на системе учетных регистров, обеспечивающих интегрированный финансовый и налоговый учет в разрезе продаж и других доходов, расходов по элементам на 30-х счетах, других расходов, остатков ресурсов в оценке по методу ЛСМ (наименьшая от рыночной и фактической себестоимости) с определением налогового результата по принципу: Результат = (Доходы бухгалтерские ± Изменения налоговые) – (Затраты по элементам, по 30-м счетам ± Изменения налоговых затрат) ± Изменения остатков ресурсов за налогооблагаемый период.

ЛИТЕРАТУРА

1. Киселева И.А. Строительство. Постановка налогового учета. Налог Инфо. М., 2007.
2. Малявкина Л.И. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств. Серия: Бухгалтерская панорама. Вершина, 2004.
3. Малявкина Л.И. Методология интегрированного финансового и налогового учета, ориентированного на требования МСФО в инвестиционно-строительной деятельности: Дисс. докт. эк. наук, 2008.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» от 24 октября 2008 г. ПБУ 2/08.
5. Ткач В.И., Лоран Ж. Инициативный семинар по России. Париж: Европейская комиссия ЕЭС, 1997. 82 с.
6. Федеральный закон РФ «Налоговый кодекс РФ» № 117-ФЗ от 05.08.2000.

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ

МАГОМАЕВ Т.Р.,

ассистент,

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. М.Д. Миллионщикова,

e-mail: medic86@mail.ru

Развитие инновационной экономики в значительной мере связано с возникновением кластеров, которые являются особой разновидностью крупных инновационных предпринимательских структур.

Ключевые слова: кластеры; крупное предпринимательство; инновации; структуры; территории; механизм; государственно-частное партнерство.

The development of an innovative economy is largely associated with the emergence of clusters, which are a special kind of large innovative business structures.

Keywords: clusters; a major enterprise; innovation; structure; area; the mechanism of public-private partnership.

Коды классификатора JEL: D92, O31.

Бурное развитие технологий, логистики, средств транспорта привело к тому, что передача информации, движение финансовых потоков стали практически мгновенным, а транспортировка грузов — дешевой и быстрой. В связи с этим важнейшими факторами достижения и удержания превосходства над конкурентами становятся не только инновации и образование, но и взаимосвязи между предприятиями, что обеспечивает условия по созданию сетевых структур — кластеров [9, с. 72].

Кластерный подход к управлению экономическим развитием регионов и страны в целом, основоположником которого является М. Портер [11, с. 495], практикуется сегодня в ряде развитых и развивающихся стран мира. Кластер представляет собой группу географически локализованных компаний, поставщиков оборудования и услуг, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, научных, проектных и других организаций, дополняющих друг друга и взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости.

Международная практика показывает, что успех кластеров обусловлен наличием объективных исходных предпосылок, бюджетных, налоговых, денежно-кредитных и таможенных стимулов, благоприятного инвестиционного климата. Политика формирования системы региональных кластеров как основы повышения конкурентоспособности стран уже принесла положительные результаты в ряде стран с переходной экономикой [3, с. 230].

Подход к выделению и формированию кластеров включает оценку потенциала роста предприятий кластера и улучшению условий их функционирования, которые обоснованы в работе А.Б. Пушкаренко, В.И. Филатова, В.З. Ямпольского [8, с. 101–103]: развитая конкурентная среда, которая должна способствовать заинтересованности предприятий в снижении издержек производства; наличие общих экономических интересов и корпоративной культуры участников кластерной структуры; включение в кластер предприятий с производством продукции высокой добавленной стоимости и с максимальной комплексностью переработки; законодательное обеспечение интересов государства по производству продукции с экспортным потенциалом.

На первом этапе осуществляется анализ и диагностика условий формирования кластера, определение мотивации потенциальных участников, состояния их капитала и ресурсов, оценка перспектив дальнейшего развития предприятий-участников. На данном этапе ведущая роль принадлежит государственным структурам, которые являются главным инвестором на первоначальной стадии развития кластера.

Главным инструментом государства в сфере активации и развития кластеров является финансирование комплексных программ развития кластера.

Под программой развития кластера подразумевается совокупность кластерных проектов, объединенных общей стратегией. Его суть заключается в том, что государство организует конкурс на оказание финансовой поддержки программам, объединяющим, прежде всего, бизнес (крупный и мелкий) и научные и образовательные учреждения.

Государство, безусловно, устанавливает ряд приоритетов и критериев для отбора программ, однако такое финансирование было бы несправедливо назвать однозначной реализацией управления кластерной политикой «сверху вниз». В итоге такой инструмент кластерной политики позволяет выбрать наиболее подходящие для поддержки кластеры (с точки зрения влияния на экономику, потенциальной конкурентоспособности, показателей инвестиционной привлекательности). Так, в рамках федеральной программы InnoRegio (Германия) из 444 поданных заявок было отобрано 23 [7, с. 28]. Далее выбранным кластерам оказывается комплексная поддержка в соответствии с описанными в заявке проектами.

На втором этапе формирования условий развития кластера разрабатывается механизм формирования кластерной структуры: выявляются реальные и потенциальные участники, заинтересованные в процессе интеграции, определяются принципы функционирования кластера - корпоративная стратегия и культура кластера, комплексность, интеграционная взаимосвязь.

Финансирование создания инфраструктуры и реализации отдельных проектов в кластерах может осуществляться как на основе смешанного финансирования, так и в отсутствие или с минимальным участием бюджетных ресурсов [10, с. 45].

На начальных этапах становления кластера ситуация характеризуется отсутствием положительных денежных потоков и возможностей в полной мере использовать долговые инструменты, предоставляемые институциональными инвесторами.

В такой ситуации возможными являются следующие формы привлечения заёмного капитала:

- 1) товарный кредит (финансирование со стороны поставщиков);
- 2) финансирование дебиторской задолженности (факторинг);
- 3) банковское кредитование под персональные гарантии третьей стороны, в частности, материнской компании;
- 4) венчурное финансирование;
- 5) модель, сочетающая в себе принципы проектного и венчурного финансирования.

Кроме того, в целях эффективного построения кластерной модели целесообразным является создание специализированной управляющей компании, которую следует рассматривать как объединение юридических лиц в форме ассоциации.

На третьем этапе формируется кластерная структура, устанавливается ее организационное построение, масштабы совместной деятельности, нормы и правила взаимодействия между участниками. В дальнейшем возможным и желательным является смешанное (частное и государственное) финансирование, вплоть до самофинансирования. На более поздних стадиях снижение размеров денежных поступлений от государства становится общим правилом, при этом финансирование кластерных инициатив за счет членских взносов приобретает все большую и большую важность [4, с. 47]. По истечении некоторого количества лет, кластер должен превратиться в самофинансируемый. В случае создания специальной управляющей компании, на данном этапе практически завершается работа по ее организации, сформированы и начинают действовать взаимосвязи между участниками кластера, а также подводятся итоги исследований потребностей рынка. Кластер уже располагает готовым бизнес-планом, который служит основой для возобновления переговоров с инвесторами.

Этап начального расширения связан с переходом предприятий, входящих в кластер, к практической деятельности по выпуску продукции.

На этапе быстрого расширения кластеру необходимы значительные средства для увеличения производственных мощностей, оборотного капитала, улучшения системы логистики и сбыта, а также для совершенствования выпускаемой продукции. Управляющая компания получает возможность для размещения акций на рынке ценных бумаг (ИРО).

В результате акции кластера получают адекватную рыночную оценку, сам кластер получает дополнительный объем финансовых ресурсов от продажи части акций, необходимый для дальнейшего развития. Помимо привлечения средств непосредственно от продажи акций, кластер получает потенциальный доступ к иностранным банкам, отношение которых к компаниям, работающим на развивающихся рынках, кардинально меняется после проведения публичного размещения.

Отдельно следует рассмотреть функционирование кластера при создании государственно-частного партнерства (ГЧП) и модель финансирования в рамках данного партнерства. По организационному признаку выделяют следующие модели ГЧП [2, с. 10]:

Эксплуатационная модель — контрактная форма, арендные договора.

Концессионная модель — проекты с использованием концессий (наиболее широко известный и отработанный механизм ГЧП).

Кооперационная модель — создание совместных предприятий с участием государства, заключение инвестиционных соглашений, локальные специфические схемы реализации проектов ГЧП.

В эксплуатационной модели инвестор принимает на себя обязанности по эксплуатации объекта, принадлежащего государству, и получает за это вознаграждение, а государство — собственник объекта — отвечает за осуществление общественной функции перед потребителями (резидентами кластера), которые оплачивают услугу.

Среди объектов кластерной инфраструктуры, подходящих для реализации по описанной модели, можно выделить: бизнес - инкубаторы, обучающие центры, центры совместного использования технологий и пр.

В концессионной модели инвестор осуществляет работы или оказывает определенные услуги конечным потребителям и получает право напрямую финансировать свои затраты из платы за пользование объектом, при этом ответственность за осуществление общественной функции несет предприниматель (концессионер), а за государством (концедентом) сохраняются контрольные функции [1, с. 8]. Подобная схема является наиболее распространенной в российской и международной практике, поскольку позволяет осуществлять крупные социально ориентированные проекты без значительного бюджетного финансирования.

В кооперационной модели (или «общественной модели») общественные функции возлагаются на совместное предприятие, которое создается государственным партнером вместе с одной или несколькими частными компаниями. Подобная модель является наиболее приемлемой для широкого использования в реализации инновационных и наукоемких проектов (технопарки, производственные кластеры, ОЗЗ).

Практика реализованных проектов подтверждает, что важнейшей преференцией для инвесторов является строительство объектов инфраструктуры за счет бюджетных средств, что позволяет экономить до 20% от объема инвестиций на реализацию проекта [10, с. 45].

Каждый крупный кластер может представлять собой систему малых кластеров, которые конкурируют между собой на ограниченном региональном рынке, но могут объединять усилия под воздействием внешних факторов, например, для выхода на национальный и международный рынки. В данном случае имеет место проактивная кластеризация, инициированная участниками хозяйственной деятельности в целях повышения конкурентоспособности каждого из них на основе преимуществ синергетического эффекта [12, с. 353].

Для стратегического развития инновационных кластеров в системе модернизации российской экономики перво-степенное значение приобретает наращивание финансового потенциала и инвестирование инновационных проектов и привлеченных средств как источника финансовых вложений организаций, представленных в табл. 1[6, С.21].

Таблица 1

Финансовые вложения организаций и динамика их структуры (в фактически действовавших ценах)

	2008г.		Справочно 2007 г. в % к итогу	I полугодие 2009г.		Накоплено на 1.07.2009 г. млрд руб.
	млрд руб.	в % к итогу		млрд руб.	в % к итогу	
Общий объем финансовых вложений организаций	26402,4	100	100	10400,9	100	11867,9
в том числе:						
долгосрочные финансовые вложения,	4545,4	17,2	23,6	2292,1	22,0	8647,8
в пай и акции других организаций	2495,9	9,4	12,3	1080,6	10,4	5960,5
из них дочерних и зависимых	1962,3	7,4	9,8	794,4	7,6	5187,6
предоставленные займы	1167,1	5,6	7,5	899,5	8,6	2177,6
краткосрочные финансовые вложения	21857,0	82,8	76,4	8108,8	78,0	3220,1
предоставленные займы	3397,9	12,9	11,5	1692,5	16,3	1864,1
прочие краткосрочные финансовые вложения	17887,3	67,7	62,5	6147,6	59,1	1163,0

На четвертом этапе проводится оценка социально-экономической эффективности и дальнейшего развития кластерной структуры.

В табл. 2. показаны некоторые варианты определения и анализа сетеобразующего поведения, которое имеет отношение к развитию кластера.

Таблица 2

Оценка процесса создания сети в рамках кластера[5]

Аспект образования сети	Способ измерения
Субъекты сети	● Общность (значимость) агентов
	● Принадлежность агентов к кластеру
	● Количество агентов
Связи в сети	● Количество связей
	● Частота связей
	● Качество связей

По мнению автора, развитие кластеров не может быть оценено только по изменениям в количестве рабочих мест и доходах, эти характеристики должны быть дополнены показателями, оценивающими изменения в поведении предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнов Ю.А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона // Вестник Сыктывкарского государственного университета. Сыктывкар. 2008. № 4. С. 6–24.
2. Блудова С.Н. Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика». Ставрополь: Северо-Кавказский государственный технический университет. 2004. № 2(13). С. 10–11.
3. Георгиева Н.Н. Возможности создания отраслевых кластеров на территории региона // Социально-экономическое и инновационное развитие региона. Материалы Всеросс. научн.-практ. конф. В 2 ч. Ч. I. Сызрань: Сам. гос. техн. ун-т, 2006. С. 224–243.
4. Георгиева Н.Н. Методические аспекты формирования отраслевых кластеров в экономике региона // Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие: сб. статей V Междун. научн.-метод. конф. Пенза, 2006. С. 47–50.
5. Колошин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров // Политанализ.Ру // http://politanaliz.ru/articleprint_695.html.
6. Коржов М.А. Финансовый потенциал развития инновационных кластеров как фактора модернизации экономики: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2010. 21 с.
7. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: основы кластерной политики государства // Обозреватель Observer. М., 2010. № 1. С. 28–36.
8. Мельман И.В. Сетевые черты кластерной организации производства // Современные аспекты экономики. СПб. 2005. № 19(86). С. 101–110.
9. Мельникова Е.М. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт. Минск: ТЕСЕЙ, 2008. 72 с.
10. Мерзлов И.Ю. Содержание и роль системы бюджетного управления в обеспечении конкурентоспособности организации // Сборник научных статей «Теория и практика корпоративного менеджмента». Пермь, 2005. Вып. 2. С. 45–48.
11. Портер М.Э. Конкуренция: Учеб. пособие / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2000. 495 с.
12. Проскура Д.В. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. СПб., 2008. № 4(28). С. 351–357.
13. Пушкаренко А.Б., Филатов В.И., Ямпольский В.З. Нефтегазовый кластер Томской области // Регион: экономика и социология. Новосибирск, 2005. № 4. С. 143–153.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА

ПАХОМОВА А.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Донской государственный аграрный университет,
e-mail: tivano@yandex.ru

В статье раскрывается значение и роль государственной поддержки для развития агробизнеса в РФ. Проведен мониторинг государственной поддержки в различных странах, раскрыты основные уязвимые места малого агробизнеса. Определены основные направления совершенствования государственной поддержки и необходимость развития инфраструктуры субъектов малого агробизнеса.

Ключевые слова: малый агробизнес, государственная поддержка, инфраструктура.

The article reveals the importance and role of state support for the development of agribusiness in Russia. Monitored public support in different countries, revealed major vulnerabilities of small agribusiness. The main directions of improvement of public support and the need for infrastructure development of small agro-business.

Keywords: small agri-business, government support, infrastructure.

Коды классификатора JEL: Q13, Q18.

Развитие в России малого агробизнеса имеет большое социально-экономическое значение в силу следующих обстоятельств:

- малый агробизнес позволяет заполнить все сегменты рынка и наиболее полно удовлетворить потребности населения в товарах и услугах; таким образом, малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость;
- для создания мелких субъектов агробизнеса не требуются крупные инвестиции и длительный срок их сооружения;
- малый агробизнес может быстрее и дешевле перевооружиться, внедрять и апробировать новую технологию, проводить частичную автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания механизированного и ручного труда;
- развитие малого агробизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы на сельских территориях;
- с развитием малого агробизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованный в стабилизации экономики и наведении элементарного порядка в стране и в сельских населенных пунктах;
- малые сельскохозяйственные предприятия оказывают меньшее воздействие на экологическую обстановку.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что малый агробизнес позволяет эффективно решать многие задачи производственного, социального, научного и хозяйственного характера агропромышленного сектора и сельских территорий. Он создает необходимую атмосферу конкуренции и быстро реагирует на изменения рыночной конъюнктуры, обеспечивает необходимую в условиях рынка мобильность действий, способствует развитию кооперации производства.

Целью исследования является обоснование и разработка концептуальных положений и научно-практических рекомендаций, направленных на повышение эффективности государственной поддержки субъектов малого агробизнеса. В соответствии с поставленной целью в исследовании были поставлены следующие задачи:

- раскрыть необходимость и важность развития малого агробизнеса;
- выявить особенности и методы государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в России;
- изучить передовой мировой опыт государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, в том числе и агробизнеса;
- обосновать и расширить наиболее важные способы государственной поддержки агробизнеса.

Научная новизна исследования заключается в разработке научно-практических рекомендаций формирования направлений государственной поддержки агробизнеса.

В странах сформировавшейся экономикой доля малого бизнеса в общественном производстве может достигать 40-60% (в России она составляет 10-20%); в Великобритании – 50-53%, Германии – 50-52%; Франции – 50-52%; США – 50-52%; Японии – 52-55% и т.д. Доля малых предприятий в общей численности занятых в России находится в пределах от 7,4% до 13,5%. В Великобритании она составляет 49%; в Германии – 46%, Франции – 56%; США – 54%, Японии – 78% [3].

В силу вышеперечисленных обстоятельств во многих странах с развитой рыночной экономикой развитию малого бизнеса уделяется большое внимание и оказывается поддержка со стороны государства.

Опыт передовых стран показывает значительную, точнее, реальную поддержку со стороны государства малому бизнесу. Так, в США оказывается существенная поддержка, в частности, помощь кредитами, проводится обучение менеджменту, обеспечивается информационная поддержка, издаются бюллетени, предоставляются рекомендации по получению государственных контрактов и заказов, эффективно оказывается поддержка бизнес-инкубаторами и бизнес-центрами [2].

Имея благоприятные природно-климатические условия, географические свободные земли, приток квалифицированных и инициативных мигрантов, США синтезировали все лучшее, что освобождает от регламентации деятельность предпринимательства, совершенствует механизм его включения в общенациональную и мировую экономику. Экстенсивное развитие малого предпринимательства в США во многом определяется мерами его государственной поддержки и регламентацией. К органам, задействованным в данной сфере, можно отнести: Администрацию малого бизнеса и ее региональные отделения в штатах, комитеты Конгресса США по делам малого бизнеса; специальные и постояннодействующие подразделения в министерствах и ведомствах, осуществляющие целевые программы помощи отдельным группам бизнесменов; специальные органы при исполнительных учреждениях и в местных органах власти. При этом чиновники служб малого бизнеса не руководят предприятиями, а только дают информацию о состоянии рынка, делают экспертные заключения, предоставляют в основном бесплатные консультации.

Основная форма поддержки малого предпринимательства в США – финансовая. От ее размеров, форм и направлений зависит создание и функционирование малых предприятий. Такого рода финансовая помощь осуществляется через Администрацию малого бизнеса в форме прямых и гарантированных займов. Первоначально предпочтение отдавалось прямым займам, в последние годы – гарантированным. Тем самым государство предоставляет большую свободу частному капиталу в привлечение и использование финансовых ресурсов. Администрация малого бизнеса использует следующие формы поддержки малого бизнеса:

- ✓ прямые и долевыс ссуды малым предприятиям из своего бюджета; гарантии по кредитам; финансирование специальных программ; участие в капитале инвестиционных компаний малого бизнеса; гарантирование выпускаемых ими ценных бумаг;
- ✓ налоговая политика через активное воздействие на поэтапное уменьшение предельных ставок налогов; снижение прогрессивного налогообложения, уменьшение ставок налогов в зависимости от размеров предприятия;
- ✓ поддержка инновационного и венчурного бизнеса и др.

В ФРГ ежегодно выделяются субсидии малым предприятиям на сумму около 2 млрд евро.

В Японии оказывается значительная ежегодная поддержка на уровне 3 млрд долл. малого бизнеса и в первую очередь она направлена на сокращение банкротства малых предприятий. Статистика подтверждает результативность этих мер, несостоятельными в течение года становятся всего 5 % малых предприятий. В системе поддержки также предусматривается кооперирование, гарантирование займов, льготное налогообложение, благоприятные амортизационные отчисления, консультирование и др.

В России поддержка на государственном уровне намного скромнее. Правительством было объявлено, что в 2011 г. будет повышено финансирование поддержки малого бизнеса с 10 млрд руб. до 23 млрд руб. (в переводе, около 800 млн долл. США), одновременно будут сняты барьеры для возможности использования упрощенной системы налогообложения в малых предприятиях при вузах и научных центрах. Следует отметить, что доведение государственной поддержки до уровня 800 млн долл. США относительно развитых стран, конечно, недостаточно, в то же время это значительный прогресс по сравнению с предыдущими годами, когда государство могло позволить выделение финансирования на эти цели всего 3 млрд. руб.

Политика поддержки малого предпринимательства субъектов агробизнеса предполагает формирование благоприятных условий для него по следующим направлениям:

1. Оптимизация нормативно-правовых основ регулирования деятельности малого агробизнеса.
2. Развитие системы финансовой поддержки субъектов малого агробизнеса.
3. Совершенствование инфраструктуры поддержки субъектов агробизнеса (в т.ч. механизмов использования государственного и муниципального имущества, информационной поддержки, системы подготовки кадров для субъектов малого агробизнеса, деятельности органов государственной власти, занятых в сфере поддержки малого агробизнеса).
4. Помощь в преодолении кризисных явлений в экономике.

Нормативно-правовые условия функционирования субъектов малого агробизнеса включают следующие факторы:

- ◆ совершенствование нормативно-правовой базы для субъектов малого агробизнеса;
- ◆ совершенствование налоговой системы;
- ◆ совершенствование организационного механизма регистрации субъектов малого агробизнеса.

Малый агробизнес базируется, прежде всего, на экономике личных подсобных хозяйств. Низкая стоимость располагаемых сельской семьей активов не позволяет быстро и надолго привлечь банковские кредиты. Кроме того, зачастую банкам невыгодна работа с микрозаемщиками.

Поэтому в качестве важного для развития малого агробизнеса направления государственной поддержки следует выделить доступность кредитных ресурсов.

Это направление может быть реализовано посредством снижения бюрократических процедур при оформлении кредита, снижения процентных ставок за пользование финансовыми ресурсами, формирования региональных залоговых фондов, развития страхования кредитных рисков, совершенствования оценки залогового обеспечения.

Такая поддержка может быть организована в двух направлениях: через создание благоприятных условий для самофинансирования и посредством формирования механизма привлечения внешних источников на приемлемых для бизнеса условиях.

Исследования процесса кредитования субъектов малого агробизнеса выявили, что в основном они кредитуются Россельхозбанком, Сбербанком России и кредитными кооперативами. Объем кредитов и займов, полученных субъектами малого агробизнеса в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, составил в 2010 г. 48,3 млрд руб. при целевом индикаторе Госпрограммы 30 млрд руб. Таким образом, целевой индикатор перевыполнен в 1,6 раза. В то же время по сравнению с 2007 г. (51,3 млрд руб.) объем кредитов и займов снизился — сказались опасения брать на себя дополнительные риски в кризисных условиях, а также определенное снижение интереса банков к работе на селе.

Кредиты и займы, привлеченные субъектами малого агробизнеса на селе, составили 11,3% от общей суммы кредитов и займов, направленных на развитие сельскохозяйственного производства [5].

В то же время, многочисленные аналитические исследования свидетельствуют о значительном недофинансировании субъектов малого агробизнеса, реальные потребности которых в кредитных ресурсах в настоящее время удовлетворены лишь на 15-20%.

Среди основных причин сложившейся ситуации мы выделяем следующие, наиболее значимые: повышенная рискованность аграрного бизнеса; недостаточные с точки зрения банков объемы заимствования для покрытия издержек и получения достаточной доходности; несоответствие заемщиков требованиям залоговой политики банков; переход на специальные налоговые режимы и отсутствие стандартной финансовой отчетности, что затрудняет проведение адекватной оценки финансового положения заемщиков, и другие.

В то же время, учитывая социально-экономическую значимость данной категории заемщиков, определенные гарантии государственной поддержки, стабильность спроса на кредитные ресурсы в аграрном бизнесе, банки сохраняют интерес к данному сегменту рынка: наращивают объемы предоставленных ресурсов, совершенствуют кредитную политику, осваивая прогрессивные технологии обслуживания. Государство должно сохранять и укреплять этот интерес. В современных условиях государственная политика финансово-кредитной поддержки малого бизнеса АПК реализуется через уполномоченные банки Правительства РФ - ОАО Россельхозбанк и Сбербанк России (ОАО). Только Россельхозбанком в 2007 г. крестьянским (фермерским) хозяйствам было предоставлено более 6 тыс. кредитов на сумму 13,4 млрд руб., в 2010 г. - 7,2 тыс. кредитов в объеме 16,7 млрд руб., при этом кредитами банка реально пользуется каждое седьмое действующее крестьянское (фермерское) хозяйство. В 2010 г. с гражданами, ведущими ЛПХ, было заключено 127 тыс. кредитных договоров на сумму 20 млрд руб. К инструментам государственной кредитно-финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителей малого бизнеса относятся: прямая финансовая помощь в виде субсидий, дотаций, кредитов, в том числе льготных и беззалоговых; обеспечение гарантии по кредитам коммерческих банков; полная или частичная компенсация финансовым структурам недополученной прибыли при кредитовании субъектов малого предпринимательства по пониженной ставке, а также совместное финансирование.

Как показывает практика, наиболее распространенным инструментом является прямое субсидирование, что соответствует американской модели господдержки малых предприятий. При наличии ряда положительных моментов в использовании данного инструмента, основным недостатком, снижающим эффективность его использования, является несовершенство организационного механизма субсидирования, что создает определенные трудности в получении компенсаций.

На сегодняшний день наименее развита косвенная поддержка сельхозтоваропроизводителей, которая не предусматривает прямого предоставления финансовых ресурсов, а нацелена на поощрение, стимулирование инвестиционной активности субъектов малого бизнеса посредством развития механизма гарантий по инвестиционным кредитам субъектам малого бизнеса, включая предоставление государственных гарантий коммерческим банкам, принимающим участие в финансировании сферы малого предпринимательства. В российской практике накоплен опыт создания гарантийно-залоговых фондов (Липецкая, Нижегородская, Воронежская, Орловская области). При этом применяются разнообразные механизмы их формирования - на основе бюджетных ресурсов и государственной собственности, на принципах частногосударственного партнерства, путем объединения усилий частных заинтересованных структур.

Анализ практического опыта функционирования залоговых фондов показал, что эффективность функционирования такого фонда зависит от модели его формирования. При этом мы выделяем две модели организации и функционирования регионального залогового фонда. Первая модель предполагает формирование залогового фонда на основе конкретизации залоговых объектов. При этом каждый конкретный объект предполагается передавать в залог для обеспечения конкретных обязательств по конкретной сделке. Вторая модель предполагает формирование залогового фонда на основе объединения залоговых объектов. Создание такого фонда будет способствовать развитию деятельности не только банков и небанковских кредитных институтов, финансирующих мелкий сельский бизнес. Для активизации процесса формирования указанного фонда необходимо формирование соответствующей правовой базы, в частности, принятие Областного закона о региональном залоговом фонде, что уже сделано в ряде субъектов России [4].

Функционирование и рост субъектов малого агробизнеса требуют создания устойчивой и конкурентоспособной инфраструктуры на селе, обеспечивающей преодоление монополизма заготовительных организаций и уменьшения негативных последствий диспаритета цен.

Не налажена эффективная система сбыта продукции, материально-технического и производственного обслуживания К(Ф)Х, ЛПХ, других малых форм хозяйствования. В большинстве семейных хозяйств используются низкомеханизированные технологии, велики затраты ручного труда. Что касается системы сбыта, то основной канал реализации — местный продовольственный рынок; неразвитость торгово-коммерческой инфраструктуры, слабое государственное регулирование сельскохозяйственного рынка, удаление производителей от рынков сбыта ставят их в явно затруднительное положение.

Производители вынуждены прибегать к услугам посредников с их низкими закупочными ценами, не позволяющими получение прибыли, достаточной для расширенного воспроизводства.

Сельское население испытывает существенные трудности в получении рыночной информации, консультационных услуг правового, экономического и технологического характера, в повышении квалификации, отсутствуют кадровые ресурсы.

Фактором, сдерживающим развитие субъектов малого агробизнеса, является недостаточная подготовка руководителей и участников в вопросах организации и управления производством в рыночной экономике, только половина малых форм хозяйствования возглавляется людьми, имеющими высшее или среднеспециальное образование и много лет проработавшими в отрасли.

Не налажено регулярное ознакомление субъектов малого агробизнеса с интересующей их информацией, рекомендациями ученых аграриев и практиков по вопросам лучшего ведения производства. Субъекты малого агробизнеса нуждаются в обосновании перспективных прогнозных сценариев расширенного воспроизводства.

Отсутствует механизм регулярного взаимодействия между органами государственной и муниципальной власти, с одной стороны, и союзами, ассоциациями крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, сельских предпринимателей, с другой.

Неразвитая инфраструктура среды функционирования приводит к недостаточно полному учету интересов и потребностей субъектов малого агробизнеса и сельских жителей при разработке мер аграрной и сельской политики, снижает ее эффективность.

Необходимость помощи в преодолении кризисных явлений в экономике, обусловливается глобальным финансовым кризисом, который затронул большинство отраслей экономики и сопровождается снижением платежеспособного спроса населения. Если для крупного субъекта предпринимательства кризис — это возможность пересмотреть собственные ресурсы и повысить эффективность своей деятельности, то для малых субъектов агробизнеса это чаще всего угроза банкротства.

Как показывает исторический опыт, государство всегда оказывало, оказывает и будет оказывать как позитивное, так и негативное влияние на развитие сельского хозяйства страны. О негативных последствиях нынешних аграрных преобразований пишется и говорится много, и это действительно имеет место. Без эффективной государственной политики, без государственной поддержки сельского хозяйства, как это принято во всем мире, российское крестьянство не только не сможет выполнить свою миссию в формировании социального государства, оно просто перестанет существовать. Следует признать, что за последние годы политика государства по отношению к сельскому хозяйству стала приобретать более позитивный характер, чем это было в начале радикальных реформ. Подтверждением тому является принятие Федерального закона «О развитии сельского хозяйства», реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК», принятие Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.». Ежегодно увеличиваются дотации и субсидии сельскому хозяйству, хотя их крайне не достаточно и требуется значительное их повышение. В странах ЕС дотации на гектар пашни составляют от 200 до 500 евро, а в России — всего лишь 5 евро. Действительно, в абсолютных показателях дотации растут, а если посчитать удельный вес этих дотаций в консолидированном бюджете, то он как был в пределах 1–1,5%, так и остался, а в расчете на 1 рубль валовой продукции дотации и субсидии как были 3 копейки, так и остались на том же уровне. В то же время отдача от вложенных средств составляет в среднем 15 рублей на 1 рубль дотаций. Как известно, начиная с 2009 г. введена новая система поддержки сельского хозяйства регионов за счет федерального бюджета. Теперь осуществляется поддержка экономически значимых программ развития сельского хозяйства субъектов Федерации. При этом каждый регион может претендовать на поддержку программ, после того как они пройдут отбор в соответствии с утвержденными правилами распределения и предоставления в 2009–2011 гг. из федерального бюджета субсидий региональным бюджетам (постановление Правительства РФ № 1096 от 31.12.2008 г.) по следующим направлениям: развитие мясного скотоводства; развитие молочного скотоводства; развитие сельскохозяйственного производства, перерабатывающей промышленности; развитие снабженческо-сбытовой деятельности и другой, имеющей существенное значение для социально-экономического развития региона; развитие традиционной для региона подотрасли сельского хозяйства; формирование условий для развития новой подотрасли сельского хозяйства; создание и развитие региональных систем сельскохозяйственных потребительских кооперативов; развитие несельскохозяйственной деятельности в сельской местности.

Казалось бы, все направления определены правильно, но, к сожалению, эти направления недостаточно подкреплены финансами. Призывами заставить сельскохозяйственных товаропроизводителей заниматься производством той или иной продукции сегодня невозможно. До тех пор, пока эти направления не будут профинансированы из федерального и регионального бюджетов, коренного улучшения не наступит. До тех пор, пока не будут созданы условия, стимулирующие эту деятельность, улучшений не будет [1].

Завершая обобщение проведенного исследования; можно отметить, что из-за отсутствия необходимых условий для активной деятельности субъектов малого агробизнеса, неразвитости социально-экономической инфраструктуры села, несовершенства законодательной базы и недифференцированной государственной поддержки ситуация в сфере малого агробизнеса остается весьма сложной. Требуется комплексный подход к решению проблем в этой сфере. Целесообразно предложить консолидировать усилия Министерства сельского хозяйства, Министерства здравоохранения и социального развития, Министерства экономического развития Российской Федерации на всех уровнях власти (федеральном, региональном, муниципальном, сельского поселения).

Для России с ее огромной территорией и многообразием социально-экономических условий в регионах ответственность за осуществление политики поддержки и регулирования малого предпринимательства с федерального уровня вполне обоснованно переносится на субрегиональный и муниципальные уровни.

Большинство субъектов Российской Федерации к настоящему времени в той или иной форме осуществляют меры финансовой «подпитки» регионального малого предпринимательства за счет своих бюджетных или иных финансовых ресурсов, аккумулируемых в специальных фондах. Субъекты Федерации вводят налоговые льготы для малого предпринимательства, предоставляют гарантии по кредитам коммерческих банков для малых предприятий, осуществляют целевые программы, рассчитанные на создание региональных информационных систем и других элементов инфраструктуры для поддержки малых предприятий, а также такие меры, как льготная аренда зданий и производственных помещений, лизинг производственного оборудования, образовательные программы и программы переподготовки для занятых в сфере малого предпринимательства.

Вместе с тем необходимо отметить, что примерно одна треть всех регионов России является экономически депрессивной и, таким образом, не располагает ресурсами для формирования на месте достаточных фондов поддержки малого предпринимательства. Этот фактор говорит о сохраняющейся важной стратегической и координирующей роли федерального уровня управления в государственной политике поддержки субъектов малого агробизнеса. Поэтому основополагающие регулирующие нормы и гарантии для деятельности субъектов малого агробизнеса должны устанавливаться на федеральном уровне, который полностью ответствен за создание в России единого правового пространства развития для субъектов малого агробизнеса, общего информационного пространства, за формирование основных специализированных финансовых структур, поддерживающих малый агробизнес.

Проведенный анализ отечественной и мировой практики поддержки малого агробизнеса и выявленные недостатки, рекомендации и выводы позволяют нам заключить, что Российская Федерация имеет специфические особенности, которые необходимо учитывать при разработке программ поддержки малого агробизнеса. В частности, это огромная территория, различные по степени развития малого агробизнеса регионы, и трудностями объективного характера их возможной поддержки. Имеется в виду дифференциация регионов России, где имеются благоприятные условия для малого агробизнеса, вследствие чего там, на наш взгляд, достаточна поддержка субрегионального характера, а также муниципального. С другой стороны, есть регионы, как мы их называем, депрессивные, куда не идут инвестиции, где, исходя из государственной политики, необходимо развивать эти субъекты федерации по ряду причин: решение социальных проблем, создание дополнительных рабочих мест, выравнивание социально-экономического уровня и др. С нашей точки зрения, для этих регионов должна быть особая государственная поддержка малого агробизнеса. Во-первых, она должна быть действительно государственной, подкрепленной федеральным бюджетом Российской Федерации. Во-вторых, для таких регионов необходимо разрабатывать отдельные целевые комплексные государственные программы поддержки малого бизнеса и предпринимательства.

В целях повышения конкурентоспособности малого агробизнеса особое внимание государство должно уделить содействию реализации инновационного пути развития, что связано с увеличением рисков. В этой связи необходима активизация государственной поддержки инновационного развития по следующим направлениям: формирование на условиях софинансирования сети бизнес-инкубаторов для крестьянских и фермерских хозяйств; реализация специальных программ поддержки конкурентоспособных, экспортно-ориентированных инновационных проектов; поддержка институтов микрофинансирования-сельских кредитных потребительских кооперативов; финансирование инновационного малого бизнеса через систему кредитования и создание рыночной инфраструктуры поддержки инновационных сельскохозяйственных предприятий, включая венчурные фонды.

Реализация предложенных мероприятий прямого и косвенного государственного регулирования развития малого агробизнеса на селе будет способствовать сохранению и дальнейшему развитию его ресурсного потенциала, формированию траектории устойчивого экономического развития сельских территорий в посткризисный период.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов В.В. Еще раз о роли государства в формировании эффективного сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 5. С. 21–22.
2. Курбанов Т.Х. Финансовый кризис и государственная поддержка малого предпринимательства // Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории. Екатеринбург, 2010. Т. 2. С. 155–158.
3. Никитина Л. Становление малого бизнеса в России // Инновационная экономика. 2006. № 9. С. 63–67.
4. Питерская Л.Ю. Государственное регулирование развития мелкотоварного сельскохозяйственного производства в условиях кризиса // Стратегия обеспечения экономической безопасности России: сб. материалов междунар. научн.-практ. конф. Адлер, 2009. Ч. 3. С. 188–193.
5. Скрынник Е.Б. Повышение производительности и финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 4. С. 1–5.

НЕДОСТАТКИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ТРАКТОВОК ПОНЯТИЯ «КОНТРОЛЛИНГ»

ПЕТРИЕВСКИЙ И.В.,

аспирант,
Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт,
e-mail: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены некоторые аспекты теории управления с целью раскрытия содержания категории «контроллинг», приведены основные подходы к определению данного понятия, проведен семантический анализ его содержания, представленный в зарубежной и отечественной литературе. Автором сделан вывод о наличии существенных разногласий в содержании целей контроллинга, детерминирующих противоречивость задач, стоящих перед ним.

Ключевые слова: контроллинг; управление; промышленность; эволюционное развитие.

In article some aspects of the theory of management for the purpose of disclosing of the maintenance of a category «controlling» are considered, the basic approaches are led to definition of the given concept, the semantic analysis of its maintenance presented in the foreign and domestic literature is carried out. The author draws a conclusion on presence of essential disagreements in the maintenance of the purposes of the controlling determining, discrepancy of the problems facing it.

Keywords: controlling; management; the industry; evolutionary development.

Коды классификатора JEL: M11.

Процессы экономических преобразований обуславливают необходимость совершенствования механизма управления предприятиями промышленной сферы, требующего теоретического обоснования и глубокого научного осмысления. Одним из перспективных направлений в этой части выступает разработка системы контроллинга эндогенной среды хозяйствующих субъектов. Актуальность вышеуказанного заключается в отсутствии общепринятых среди отечественных исследователей теоретических подходов к раскрытию содержания данной категории, а известный зарубежный опыт не всегда применим. Исходя из этого, необходимо рассмотреть и дополнить базовые определения, а также выработать принципиальные методологические положения анализа понятия «контроллинг».

Важным условием изучения структуры и свойств экономических понятий, таких как контроллинг, выступает рассмотрение их эволюционного развития в процессе рыночной трансформации. В этой связи теоретический анализ сущности объекта исследования необходимо начать с положений и концепций классической теории организации, представители которой сформировали теоретическую базу, позволяющую рассматривать такие сложные инструменты управления предприятием, как контроллинг.

Первыми исследователями в области организационных аспектов управления были представители классической школы менеджмента (Ф.У. Тейлор, Г.Л. Гантт, Г.Л. Таун, Ф. Гилбрет, Л. Гилбрет и др.). Ими положено начало оперативного планирования производства на предприятии и развития его ресурсной базы.

Школа административного управления (А. Файоль, Л. Урвик и Дж. Муни) обосновала принципы и функции управления для организации в рамках определенного систематизированного подхода, в том числе рассмотрев контроль и координацию деятельности [6].

Количественный подход (школа науки управления) углубил понимание ряда проблем функционирования предприятий с помощью разработки и применения специальных моделей, развил аналитические методы принятия управленческих решений в сложных ситуациях.

По мнению А. Чандлера, изменения стратегий управления компаниями требуют трансформаций и их организационных структур. Необходимость стратегических перемен диктуется также преобразованиями внешней среды предприятия. Дж. Томсон выполнил теоретическое обоснование взаимосвязи окружающей обстановки и структуры организации, показав различия между закрытыми (ориентированы на внутренние факторы) и открытыми организациями.

В исследованиях И. Ансоффа были обоснованы подходы к пониманию сущности организационных структур управления [3]. По его мнению, современное промышленное предприятие – некоторая система, осуществляющая взаимосвязи как с источниками ресурсов, так и с внешней средой (капитал, потребители, конкуренты, государственные учреждения

и пр.). Рассматривая данные факторы, он пришел к выводу о первоочередной необходимости решения стратегических задач развития в условиях подвижной внешней среды, указал на наличие ее тесной взаимосвязи с эндогенными составляющими системы.

Заслуживают внимания теоретические разработки Дж. Гэлбрейта, согласно которым объем информации о потребностях организации представляет собой процесс выявления степени ее неопределенности, диагностики взаимных зависимостей подразделений, функций и адаптационных механизмов.

В ряде публикаций О.И. Вильямсона проанализированы особенности принятия организационных решений на предприятиях по производству товаров и услуг, возможности адаптации эндогенной среды компаний к условиям модернизации используемых моделей экономического роста.

Влияние новых технологий на организационное поведение компаний изучили П.С. Гудман и Л.С. Спроул. Они сделали вывод о том, что организации обязаны осуществлять поиск новых способов управления предприятиями для своевременной адаптации к инновационному технологическому и деловому климату.

По мнению О.Н. Демчук и Т.А. Ефремовой, в теории организации выделяют три направления использования механизмов контроллинга [7]:

- ◆ ситуационный подход, когда определенному типу управленческой ситуации и решаемых задач соответствуют свои специфические требования к состоянию организации, формированию стратегии и структуры;
- ◆ экономический подход утверждает, что эффективность организации определяется ее способностью выживать и достигать желаемой результативности;
- ◆ организационный подход детерминирует признание двух видов обучения организации для улучшения результативности достижения ее целей.

В теоретических разработках отечественных авторов, имеющих большую практическую значимость, рассматриваются направления, которые в наибольшей мере отражают изменившиеся условия функционирования организаций. К их числу можно отнести [6]:

- ✓ концепцию внутренних рынков корпораций (или организационных рынков). Согласно этой концепции, подразделения, имеющие широкую экономическую самостоятельность внутри предприятий, могут оперативно вносить изменения в производство товаров, предоставление услуг, во всю систему отношений с потребителями;
- ✓ теорию альянсов (ассоциативных форм организации и управления). Интеграционные процессы в управлении, ориентированные на более эффективное использование всех видов ресурсов (в первую очередь научно-технических, инвестиционных и финансовых), приводят к появлению многообразных форм горизонтального объединения организаций;
- ✓ реинжиниринг, или перестройку на современной информационной и технологической основе организации производства и управления. В рамках этого направления рассматриваются резервы повышения эффективности, связанные с сокращением размеров и оптимизацией параметров функционирования хозяйствующих субъектов и др.

Проанализированные методологические разработки научных школ, внесших наибольший вклад в теорию организации, подтверждают постоянное и динамичное развитие управления. Одной из его наиболее перспективных технологий по отношению к предприятиям производственной сферы в настоящее время выступает контроллинг.

Разработка эффективной системы контроллинга промышленного предприятия предопределяет необходимость рассмотрения современных подходов, раскрывающих его сущность, функциональный и элементный состав. В этой связи следует рассмотреть базовые определения данной категории на предмет наличия в их содержании характеристик системы обеспечения устойчивого функционирования. Термин «контроллинг» произошел от английского слова «to control» – контролировать, управлять, которое, в свою очередь, взято из французского языка и означает «реестр» или «проверочный список». Впервые он был предложен в США, а в 70-е гг. XX в. получил распространение в Западной Европе, и только с началом 90-х гг. — в России.

Большую часть представленных в научной литературе определений контроллинга можно систематизировать в две группы, трактующих его с точки зрения:

- философии и образа мышления руководителей организаций;
- инструмента повышения эффективности управления.

В рамках настоящего исследования нас интересуют его трактовки, в первую очередь, с точки зрения присущих экономическим характеристикам. Исходя из хронологии развития, начать исследование данного экономического явления необходимо с работ зарубежных экономистов.

По мнению Д. Хана, контроллинг – это информационное обеспечение, ориентированное на результат управления предприятием. Т. Райхман утверждает, что данное явление представляет собой систему, в сферу задач которой входит сбор и обработка информации в процессе разработки, координации и контроля за выполнением планов на предприятии [9]. Однако недостатком этих дефиниций является то, что реализация обширного использования информационного процесса в структуре предприятия сложно применима из-за высоких затрат на его обеспечение.

Ряд зарубежных авторов придерживаются той точки зрения, что рассматриваемая категория представляет собой процесс, обеспечивающий достижение организацией поставленных целей [5]. По нашему мнению, приведенное определение больше относится к контрольной функции управления, чем к реальной характеристике обозначенного явления в экономической системе организации.

Некоторые российские исследователи связывают контроллинг с реализацией финансово-экономической координирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений [1]. Необходи-

димо отметить, что ограничение функций исследуемого явления только реализацией связующего процесса – принятия рациональных управленческих решений — раскрывает только один его аспект, не затрагивая остальные функции.

Вне рамок анализа механизмов управления Ю.П. Анискин и А.М. Павлова включают в рассмотрение концепцию, направленную на ликвидацию «узких мест» и ориентированную на будущее в соответствии с поставленными целями и задачами получения определенных результатов [2]. Авторы дают нечеткую формулировку объекту целеориентирования – ликвидацию «узких мест», не раскрывают их состав и характеристики. А.М. Карминский утверждает, что контроллинг – это концепция системного управления, в основе которой лежит стремление обеспечить эффективное долгосрочное функционирование организации [4]. Приведенное определение носит обобщающий характер и в такой формулировке может быть использовано для описания многих экономических явлений (устойчивость, развитие организации и т.д.). С. Фалько указывает на контроллинг как философию и образ мышления, систему поддержки руководителей [8]. Данное понимание является типичным определением исследуемой категории для дефиниций контроллинга как философии управления и не раскрывает его прикладные аспекты.

Проведенный анализ основных определений контроллинга, его целей и задач, представленных в зарубежной и отечественной литературе, позволяет выявить их основные недостатки, к числу которых можно отнести:

- игнорирование функциональных особенностей контроллинга;
- отсутствие общепринятого понимания устоявшихся стереотипов и стилей научного мышления по отношению к содержанию рассматриваемой категории;
- наличие разногласий в содержании целей контроллинга и, как следствие, противоречивость решаемых с его помощью задач;
- отождествление целей менеджмента организации и контроллинга;
- отсутствие предложений по формированию системы реализации данного воздействия;
- рассмотрение отдельных видов контроллинга без его полноценной классификации.

Устранение вышеуказанных недостатков и противоречий в определениях и характеристиках контроллинга необходимо для повышения статуса этой технологии управления, улучшения имиджа контроля в обществе и его институтах, совершенствования его кадрового и информационного обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. / Под ред. Н.Г. Данилочкиной. М.: ЮНИТИ, 2002. 279 с.
2. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг: Учебник по специальности «Менеджмент организации». М.: Омега-Л, 2005. 280 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.
4. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях. М.: Финансы и статистика, 2002. 256 с.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело, 2002.
6. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000. 480 с.
7. Теория организации: Учеб. пособие / О.Н. Демчук, Т.А. Ефремова. М.: Флинта: МПСИ, 2009. 264 с.
8. Фалько С. Не просто учет, а информационная поддержка // Экономика и жизнь. 2007. № 35. С. 31.
9. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. М.: Финансы и статистика, 1997. 800 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

БАРИЛО Л.В.,

старший преподаватель,

Ростовский государственный строительный университет,

e-mail: l.barilo@rambler.ru

В статье рассматриваются возможные пути оптимизации ресурсного потенциала предпринимательской структуры. Представляя экономический потенциал фирмы как совокупность ее ресурсов различного профиля, автор в рамках ресурсного подхода к управлению акцентирует внимание на синергетическом эффекте от комплексного использования ресурсов. В этой связи в работе представлено математическое описание оптимально-го распределения ресурсов между элементами ресурсного потенциала.

Ключевые слова: оптимизация; ресурсный потенциал; фирма.

The paper discusses possible ways to optimize the resource potential of the business structure. In presenting the economic potential of the firm as a collection of resources in various fields, in the author resource management approach focuses on the synergistic effect of integrated use of re-sources. In this regard, the work presents a mathematical description of the optimal allocation of resources between the elements of the resource potential.

Keywords: optimization; resource potential; the firm.

Коды классификатора JEL: L11, L22.

В современной экономике успешное развитие бизнеса является результатом рационального управления, основанного на использовании информации о возможностях предприятия. Именно от этого зависит, насколько динамично будет развиваться предпринимательская структура. Следовательно, развитие бизнеса обусловлено наличием у предприятия соответствующего экономического потенциала. Потенциал как экономическая категория представляет собой возможность и готовность экономических субъектов сосредоточить свои усилия на тех сферах деятельности, в которых у них имеются либо абсолютные, либо сравнительные преимущества [1, с. 9].

Появление понятия «экономический потенциал» обусловлено, с одной стороны, осознанием ограниченности ресурсов для экстенсивного экономического роста, с другой - стремлением ввести в действие дополнительные резервы и стимулы, заложенные в структуре системы или деятельности, но не реализованные на практике.

Е.Н. Стариков выделяет несколько направлений исследования категории «экономический потенциал». Ресурсная концепция рассматривает его либо как совокупность имеющихся ресурсов, либо как способность накопленных ресурсов к достижению в перспективе максимально возможного объема экономических благ. Результатная концепция характеризует данную категорию с позиции достигнутого результата, а маркетинговая - как критерий конкурентоспособности [6, с. 9].

В свою очередь, О. В. Толстая выделяет четыре подхода к раскрытию дефиниции «экономический потенциал» [8, с. 63]. Так, представители первого подхода рассматривают экономический потенциал как способность определенной системы достигать определенных целей, характеризуя его как способность хозяйственной системы осваивать, перерабатывать природное богатство для удовлетворения общественных потребностей [2, с. 31].

Исследователи, использующие ресурсный подход к определению экономического потенциала, понимают под данным понятием все ресурсы, источники, средства, запасы экономического субъекта, а также механизмы их вовлечения в хозяйственный оборот в настоящее время и в предстоящий период для достижения поставленных конкретных целей [7, с. 25].

В рамках третьего подхода экономический потенциал представляется как совокупность различных частных потенциалов: ресурсного, производственного, интеллектуального и т. д. [9, с. 30]. Следует отметить, что данный подход доминирует среди современных подходов к определению сущности экономического потенциала.

Последний, четвертый, подход заключается в рассмотрении потенциала исторически конкретного общества или страны, в силу чего он выступает отражением не только определенных материально-вещественных и природно-естественных условий общества, но и системы конкретных социально-экономических отношений [10, с. 11].

В контексте функционирования социально-экономических систем, к которым относится любое предприятие, его экономический потенциал, по нашему мнению, представляет собой совокупность ресурсов. С точки зрения В. В. Ковалева, подобная система выступает как совокупность ресурсов, сконцентрированных для достижения определенной цели, организованных надлежащим образом и функционирующих как единое целое [4, с. 560].

Экономический потенциал подразумевает множественность вариантов его использования. В экономической науке выделяют такие понятия как используемый и неиспользуемый экономический потенциал. При этом неиспользуемый потенциал представляет собой оценочный показатель части ресурсов, которая только может быть вовлечена в оборот в течение определенного периода времени, но по состоянию на текущий момент не реализована [5, с. 63].

Рассматривая внутренние возможности предприятия, мы имеем в виду наличие ресурсов, так как деятельность предприятия в общих чертах можно охарактеризовать как систему, потребляющую ресурсы (материальные, трудовые, финансовые и т.п.). Следовательно, на входе этой системы имеются материальные ресурсы (нефинансовые активы) и финансовые ресурсы (финансовые активы), которые имеют стоимостную оценку. Трудовые ресурсы не имеют стоимостной оценки до момента их использования, следовательно, наличие этого вида ресурсов не связано с авансированием капитала, но эффективное их использование обеспечивает прирост собственного капитала, тем самым улучшая устойчивость финансового положения предприятия.

При этом отметим, что экономический потенциал, как правило, представляется как система, состоящая из подсистем — потенциалов более низкого уровня. Взаимное влияние потенциалов одного уровня обусловлено такими свойствами экономических ресурсов, как взаимозаменяемость и взаимодополняемость, которые предполагают, что уменьшение в системе одного ресурса может быть компенсировано в определенных пропорциях другим ресурсом.

Ресурсная концепция фирмы, основы которой были заложены Э. Пенроуз, исходит из концептуальной предпосылки о том, что любое предприятие представляет собой неделимую совокупность производственных физических и человеческих ресурсов, использование которых по отдельности не обеспечивает необходимый эффект [12]. Таким образом, ресурсная концепция фирмы ставит во главу угла синергетический эффект от комплексного использования ресурсов, которыми обладает предприятие. При этом данный эффект является источником особой производительности, недостижимой в условиях контрактации между производителями и потребителями [3, с. 31].

Одним из важнейших положений данной теории является постулат о взаимозаменяемости ресурсов, подразумевающий наличие двух эффектов – масштаба от аккумуляирования ресурсов и взаимосвязанности накопителей ресурсов. Первый из них связан с тем, что накопление определенного вида ресурсов обуславливает увеличение скорости его дальнейшего аккумуляирования.

В свою очередь, сущность второго из отмеченных эффектов заключается в возможности предпринимательской структуры увеличивать запас определенного ресурса одновременно с ростом объемов других ресурсов.

Поскольку величина ресурсного потенциала предпринимательской структуры непосредственно связана со всеми видами имеющихся ресурсов, расширение того или иного ресурса во взаимосвязи с другими позволит реализовать цели предпринимательской деятельности. Однако зачастую это невозможно без уменьшения потребления других видов ресурсов.

В этой связи современный этап развития ресурсной концепции связан с появлением теории динамических возможностей, определяемых как организационные процедуры, при помощи которых происходит воздействие на ресурсную базу предпринимательской структуры. То есть можно сказать, что динамические возможности выступают в роли инструментария по созданию, изменению и рекомбинации ресурсов организации [13, р. 1530].

Рассмотрим взаимосвязи видов ресурсов, составляющих ее ресурсный потенциал. Так, кадровые и технические ресурсы используются тогда, когда используются технологические ресурсы, ресурсы организационной структуры управления и информационные ресурсы. Поэтому издержки фирмы, связанные с использованием, например, технологических ресурсов, являются издержками, связанными с использованием технических и кадровых ресурсов. То же самое относится к ресурсам организационной структуры управления и информационным ресурсам.

Перейдем к математическому описанию оптимального распределения ресурсов между элементами ресурсного потенциала фирмы. При этом основой для анализа эффективности распределения ресурсов между элементами ресурсного потенциала предприятия может служить моделирование взаимодействия различных элементов ресурсного потенциала предприятия.

Пусть t_0 – единица времени использования ресурсов. Предположим, что имеется T различных видов технических ресурсов. Будем считать, что в каждом виде S_i составляющих ($i = 1, \dots, T$). Пусть t_j – это средние издержки использования одной составляющей i -го технического ресурса в единицу времени t_0 . Через P обозначим количество различных видов кадровых ресурсов. Пусть в каждом виде q_i составляющих ($i = 1, \dots, P$), а p_j – издержки использования одной составляющей i -го кадрового ресурса.

Число различных видов технологических ресурсов обозначим через TN . Под $a_i(k)$ и $b_i(k)$ будем понимать количества используемых составляющих соответственно i -го технического и кадрового ресурсов за время t_j при использовании k -го технологического ресурса. Если $a_i(k) = 0$, то i -тый технический ресурс не используется. Если $b_i(k) = 0$, то i -тый кадровый ресурс не используется. Тогда издержки при использовании k -го технологического ресурса составят:

$$TR_k = \sum_{i=1}^T a_i(k) s_i + \sum_{j=1}^P b_j(k) q_j \quad (k = 1, \dots, TN)$$

Пусть имеется C различных видов ресурсов организационной структуры управления. Под $a_i(k)$ и $b_i(k)$ будем понимать количества используемых составляющих соответственно i -го технического и кадрового ресурсов за время t_0 при использовании k -го ресурса организационной структуры управления. Аналогично получаем, что издержки на использование k -го ресурса организационной структуры управления составят:

$$TS_k = \sum_{i=1}^T a_i(k) s_i + \sum_{j=1}^P b_j(k) q_j \quad (k = 1, \dots, C)$$

Теперь предположим, что у фирмы I различных видов информационных ресурсов. Под $A_i(k)$ и $B_i(k)$ будем понимать количества используемых составляющих соответственно i -го технического и кадрового ресурсов за время t_0 при использовании k -го информационного ресурса. Также получаем, что издержки использования k -го информационного ресурса составят:

$$TI_k = \sum_{i=1}^T A_i(k)s_i + \sum_{j=1}^P B_j(k)q_j \quad (k=1, \dots, I)$$

В этой связи получаем ограничения:

$$\sum_{k=1}^{TN} a_i(k) + \sum_{k=1}^P a_i(k) + \sum_{k=1}^I A_i(k), k \leftarrow s_i;$$

$$\sum_{k=1}^{TN} b_i(k) + \sum_{k=1}^P b_i(k) + \sum_{k=1}^I B_i(k), k \leftarrow q_i,$$

которые соответственно означают невозможность превышения технических и кадровых ресурсов.

Рассмотрим теперь распределение описанных ресурсов между составляющими элементами ресурсного потенциала предприятия. Пусть N - число составляющих элементов ресурсного потенциала компании.

Сначала рассмотрим использование технологических ресурсов. Через $x_j (i=1, \dots, N; j=1, \dots, TN)$ обозначим время, в течение которого используется j -тый технологический ресурс для i -того составляющего элемента ресурсного потенциала. Если $x_j = 0$, то j -тый ресурс для i -того составляющего элемента не используется. Тогда, в частности, получим

$$x_{1j} + \dots + x_{Nj} \leftarrow X (j=1, \dots, TN).$$

Это означает, что ни один ресурс не может быть использован в течение времени, большего, чем X - время, в течение которого мы рассматриваем деятельность фирмы. Величина

$$U_j = x_{j1}TR_1 + \dots + x_{jTN}TR_{TN}$$

представляет собой издержки при использовании технологических ресурсов j -того составляющего элемента ресурсного потенциала. Аналогично определим $y_j (i=1, \dots, N; j=1, \dots, C)$ время, в течение которого используется j -тый ресурс организационной структуры управления. Тогда получим

$$y_{1j} + \dots + y_{Nj} \leftarrow X (j=1, \dots, C)$$

и величину издержек

$$V_j = y_{j1}TS_1 + \dots + y_{jc}TS_c.$$

Точно так же определим $z_j (i=1, \dots, N; j=1, \dots, I)$ - время, в течение которого используется j -тый информационный ресурс. Тогда получим

$$z_{1j} + \dots + z_{Nj} \leftarrow X (j=1, \dots, I)$$

и величину издержек

$$W_j = z_{j1}TI_1 + \dots + z_{jI}TI_I.$$

В силу ограниченности финансовых ресурсов компании получаем ограничение

$$\sum_{i=1}^N (U_i + V_i + W_i) \leftarrow F(X)$$

Введем целевую функцию. Пусть U_i^0, V_i^0, W_i^0 - оптимальные количества издержек для поддержания i -того составляющего элемента ресурсного потенциала предпринимательской структуры. В качестве целевой рассмотрим функцию

$$f(x, y, z) = \sum_{i=1}^N (U_i - U_i^0)^2 (V_i - V_i^0)^2 (W_i - W_i^0)^2$$

где $x = (x_{11}, x_{12}, \dots, x_{NTN})$, $y = (y_{11}, y_{12}, \dots, y_{NC})$, $z = (z_{11}, z_{12}, \dots, z_{NI})$. Возникает задача оптимизации

$$f(x, y, z) \rightarrow \min,$$

$$\sum_{k=1}^{TN} a_i(k) + \sum_{k=1}^P a_i(k) + \sum_{k=1}^I A_i(k) \leftarrow s_i;$$

$$\sum_{k=1}^{TN} b_i(k) + \sum_{k=1}^P b_i(k) + \sum_{k=1}^I B_i(k) \leftarrow q_i;$$

$$\sum_{k=1}^T p_i q_i + \sum_{k=1}^P t_i s_i \leftarrow \frac{F(X)}{X};$$

$$x_{1j} + \dots + x_{Nj} \leftarrow X (j=1, \dots, TN);$$

$$y_{1j} + \dots + y_{Nj} \leq X(j = 1, \dots, C);$$

$$z_{1j} + \dots + z_{Nj} \leq X(j = 1, \dots, I).$$

Если $\min f(x, y, z) = 0$, то ресурсов, имеющихся у фирмы, достаточно для оптимального поддержания всех составляющих элементов ресурсного потенциала. Если $\min f(x, y, z) > 0$, то у фирмы дефицит некоторых видов ресурсов. В этом случае определяющую роль в распределении ресурсов (в условиях дефицита) играет конкретный вид функций a_i ($i = 1, \dots, n$). Их роль состоит в том, чтобы потребление ресурсов для поддержания более значимых составляющих элементов ресурсного потенциала было ближе к оптимальному, чем для менее значимых.

Таким образом, представленный механизм позволяет найти оптимальное соотношение используемых элементов ресурсного потенциала предпринимательской структуры, в наибольшей степени соответствующее определенным стратегическим целям данного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буянова Е.Я. Формирование инвестиционного потенциала промышленного комплекса как основа устойчивого социально-экономического развития региона. Автореферат дисс. ... к.э.н. Челябинск, 2009.
2. Калинина О.В., Окороков Р.В. Налоговый потенциал региона: теория и методы оценки. СПб: Изд-во Политехнического ун-та, 2007.
3. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.
5. Сабитова Н.М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки // Финансы. 2003. № 2.
6. Стариков Е.Н. Управление развитием экономического потенциала отраслевого комплекса на основе использования стратегического мониторинга. Автореферат дисс. ... к.э.н. Екатеринбург, 2008.
7. Тодосийчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. 1997. № 12.
8. Толстая О.В. Налоговый потенциал региона: его место и функциональные границы в экономике региона // Финансы и кредит. 2009. № 14.
9. Шапкин И.Н. Управление региональным хозяйством. М.: КНОРУС, 2008.
10. Экономический потенциал Республики Башкортостан / Под ред. А.В. Янгирова. Нефтекамск: РИЦ БашГУ, 2008.
11. Dierickx I., Cool K. Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage // Management Science. 1989. № 35.
12. Penrose E. The Theory of Growth of the Firm. Oxford: Blackwell, 1959.
13. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. 1997. № 18.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

КОШЕЕВ А.ДЖ.,

соискатель,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: aj_kosheev@list.ru;

АЛЬБОРОВ АС.А.,

соискатель,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: alborov_a@rambler.ru

Статья посвящена проблемам разработки стратегии управления. В работе предложены методические подходы информационного обеспечения разработки стратегии управления предприятием.

Ключевые слова: стратегия; информация; система управления; предприятия; конкуренция.

Article is devoted problems of working out of strategy of management. In work methodical approaches of a supply with information of working out of strategy of operation of business are offered.

Keywords: strategy; the information; a control system; the enterprises; a competition.

Коды классификатора JEL: L11, L22.

Разработка стратегии представляет собой процесс движения стратегической информации, а свои принятия решения — узлы ее переработки. 75% руководителей пищевых предприятий считают слабое информационное обеспечение главным препятствием для разработки стратегии [4].

Нами предлагается методика формирования системы информационного обеспечения для разработки стратегии предприятия пищевой промышленности, представленная на рис. 1. Работа данной методики рассмотрена на примере конкретного пищевого предприятия (ООО «Карагачский молокозавод»).

Первый шаг построения системы связан с определением объема и содержания стратегической информации, обуславливающих вид, размер и сложность структуры системы информационного обеспечения разработки стратегии [1].

В процессе разработки стратегии используется: внутренняя информация о текущем состоянии и закономерностях развития элементов предприятия как системы, внешняя информация о параметрах внешней среды предприятия, способных повлиять на его функционирование.

Информация не может быть полной в силу сложности объектов исследования. В связи с этим возникает два альтернативных методологических подхода к формированию системы информационного обеспечения [3]:

✓ первый подход заключается в том, чтобы проводить разработку стратегии, на основе включения в расчеты всех показателей взаимодействия между элементами объекта и среды;

✓ второй подход предполагает использование только существенных параметров (в первую очередь, данных о состоянии микросреды), определяющих рыночные позиции предприятия.

Первый способ предполагает усложнение механизма расчета. В силу сложности внешней среды и самого предприятия он никогда не будет полным. Второй способ несет в себе неопределенность результата. Практическая целесообразность последнего подхода возрастает, если удается оценить величину неопределенности (т.е. риск принятия неверного стратегического решения), используя специальный математический аппарат, например методы теории игр или теории нечетких множеств.

Главным критерием, который позволяет включить показатель в набор существенных параметров, является наличие очевидной зависимости между значением данного фактора и успешностью достижения поставленной стратегической цели (не важно, является такая связь количественно измеряемой или будет определяться качественно). Таким образом, из перечня показателей, рекомендованных нами для разработки стратегии пищевого предприятия, специалистами ООО «Карагачский молокозавод» был выбран ряд параметров SWOT-анализа внешней и внутренней среды. Более сложной

является задача определения источников и каналов получения информации. Внутренними источниками информации для ООО «Карагачский молокозавод» могут служить: бухгалтерские, финансовые, статистические и иные отчеты, беседы с сотрудниками и руководителями, сообщения персонала, обзоры жалоб, протоколы различных заседаний, деловая переписка. Внутренние документы имеются в наличии.

I ШАГ - Содержание информации для разработки стратегии КРИТЕРИИ: Объем, содержание, качество и источники информации	1.1 Определение основных показателей	
	1.2 Определение источников информации	
	1.3 Определение каналов получения информации	
II ШАГ - Методическое обеспечение КРИТЕРИИ: Способы проведения операций работы с информацией	↓	
	2.1 Определение методов сбора информации.	
	2.2 Определение методов обработки информации.	
	2.3 Определение методов хранения и выдачи информации.	
III ШАГ - Технологическое обеспечение КРИТЕРИИ: Возможности автоматизации технологических операций работы с информацией	↓	
	3.1 Определение средств сбора информации.	
	3.3 Определение средств обработки информации.	
	3.4 Определение средств хранения и выдачи информации	
IV ШАГ - Организационное обеспечение КРИТЕРИИ: Какими лицами будет осуществляться работа с информацией	↓	
	4.1 Распределение обязанностей по работе с информацией	
	4.2 Документирование организационных полномочий	
V ШАГ — Построение системы КРИТЕРИИ-сроки, ресурсы и процесс работы системы	5.1 Материально-техническое обеспечение	
	5.2 Подбор персонала и назначения	
	5.3 Инициация процесса функционирования	
	5.4 Получение предварительных результатов	
↓ Функционирование системы		

Рис. 1. Авторская модификация методики организации системы информационного обеспечения для разработки стратегии пищевого предприятия

Сбор информации из внешних источников является особенно серьезной проблемой, ввиду чего рассмотрим его более подробно. Для регионов СКФО, в том числе Кабардино-Балкарской Республики, характерна большая плотность информационного пространства, «сгущающегося» в региональном центре. Это означает, что пищевые предприятия прочих населенных пунктов, в том числе ООО «Карагачский молокозавод», не ограничены в выборе источников информации.

Внешнюю информацию можно подразделить на официально опубликованную, доступную для всех, и на так называемую синдикативную информацию. Это первичная информация, которую специальные информационно-консультационные

организации собирают, обрабатывают, а затем продают своим подписчикам. Важным достоинством синдикативных данных является их невысокая стоимость, так как она разделяется между подписчиками [2].

Синдикативные данные основаны на отработанной системе сбора информации, поэтому им присуще высокое качество. Недостатки синдикативных данных: во-первых, подписчики не могут влиять на сбор информации, во-вторых, поставщики синдикативных данных обычно стараются заключать контракты на длительный период, в-третьих, стандартизированные синдикативные данные доступны многим пользователям, в том числе конкурентам. Поэтому, перед тем как стать подписчиком, необходимо оценить пригодность информации. Руководство ООО «Карагачский молокозавод» признает указанные недостатки существенными, и их достаточно для отказа от синдикативной информации.

Основной источник получения первичной информации — мнение отдельных лиц или групп лиц (потребителей, контрагентов, конкурентов и др.) по рассматриваемой проблеме.

Внешними источниками вторичной информации являются сведения, доступные на официальных сайтах сети Интернет. К ним относят законы, указы, постановления государственных органов, выступления государственных, политических и общественных деятелей, данные официальной статистики, результаты научных исследований и др. Например, Роскомстат России имеет в сети Интернет серверы, содержащие необходимую в практике прогнозирования и планирования информацию.

Вторичные данные можно получить из многочисленных изданий экономического и специального характера, таких, как газеты, журналы, информационно-аналитические бюллетени. В настоящее время на ООО «Карагачский молокозавод» используются периодические издания (журналы «Пищевая промышленность», «Стандартизация и сертификация»), а также рекламные рассылки. Также можно использовать базы и банки данных (например, каталоги «Желтые страницы России» и др.), содержащие информацию о государственных бюджетах, фирмах и отраслях, странах и регионах, коммерческих предложениях, ценных бумагах.

К источникам внешней вторичной информации относятся выставки, ярмарки, совещания, конференции, презентации, дни открытых дверей. По оценкам руководителей предприятия, более половины существенных сведений поступает на региональное пищевое предприятие случайным образом [5].

Качество источника информации обычно определяется показателями [3]: своевременности сбора информации из источника (T); доступности источника информации с точки зрения его стоимости и открытости (P); проверяемости источника информации (F); точности получаемой из источника информации (E); насыщенность получаемой из источника информации (F); достоверности получаемой из источника информации (K). Это можно выразить следующей зависимостью:

$$Q_{\text{и}} = \varphi(0,04T; 0,39P; 0,05V; 0,10E; 0,16F; 0,24R), \quad (1)$$

где $Q_{\text{и}}$ — качество источника информации.

Удельные веса показателей определены экспертным путем. Наибольшее значение имеет доступность источника информации, а также достоверность и точность получаемой информации. В качестве наиболее доступных источников внешней информации специалистами ООО «Карагачский молокозавод» определены Интернет-ресурсы (государственные сайты и сайты предприятий), периодические издания, выставки, случайные данные.

Для определения того, насколько эксперты ООО «Карагачский молокозавод» способны выявить недостоверность информации, можно использовать биномиальное распределение, которое показывает вероятность выявления недостоверной информации при известной вероятности поступления недостоверной информации из рассматриваемого источника. Таким образом, выбирать следует такой источник информации, недостоверность информации которого можно обнаружить с наибольшей вероятностью [4].

Для описания подобной ситуации обычно используется следующая математическая модель [2]:

✓ каждый случай получения информации из одного источника может дать нам недостоверную информацию с вероятностью p (с вероятностью $q=1-p$ информация будет достоверной). Эта вероятность для всего количества случаев сбора информации из данного источника одинакова;

✓ сбор как достоверной, так и недостоверной информации из источника происходит независимо друг от друга. Это значит, что при сборе информации из источника случай получения недостоверной информации не влияет на получение достоверной информации в дальнейшем. Нарушение этого условия означает сбой нормального технологического режима наполнения информационного источника.

Последовательность независимых испытаний, в которых результат каждого из испытаний может быть один из двух (например, «успех» или «неудача»), и вероятность «успеха» (или «неудачи») в каждом из испытаний одна и та же, называется схемой испытаний Бернулли [4].

Для контроля достоверности получаемой ООО «Карагачский молокозавод» информации из источника необходимо рассмотреть определенное количество (n) случаев получения из него информации и проверить их, регистрируя случаи недостоверности информации (X). Если выполняются приведенные выше условия схемы испытаний Бернулли, то распределение X является биномиальным распределением, и получение вероятностей значений X не составляет труда.

Обозначим исход проверки каждого случая сбора информации нулем или единицей (ноль — информация достоверна, единица — недостоверна) и запишем итоги проверки выборки в виде последовательности нулей и единиц. Событие ($X=k$), или другими словами «среди n проверенных случаев получения информации из источника в k случаях информация была недостоверна, а в остальных случаях ($n-k$) — достоверна» — это совокупность всех последовательностей, содержащих в любом порядке k единиц и ($n-k$) нулей. Вероятность того, что в результате проверки будет получена любая из таких последовательностей равна $(p^k (1-p)^{n-k})$, а число таких последовательностей равно $C_n^k = n! / (k!(n-k)!)$. Поэтому, согласно свойствам вероятности, вероятность события ($X=k$) равна:

$$P(X=k) = C_n^k \cdot p^k \cdot (1-p)^{n-k} = \left(\frac{n!}{k!(n-k)!} \right) \cdot p^k \cdot q^{n-k}, \quad (2)$$

где $P(X=k)$ — вероятность выявления k случаев получения недостоверной информации из источника при n случаях использования источника;

$C_{,,}$ — последовательность случаев получения достоверной и недостоверной информации из источника;

p — вероятность получения из источника недостоверной информации;

n — число случаев получения информации из источника;

k — число случаев получения недостоверной информации из источника.

Окончательный выбор того или иного источника информации будет зависеть от полученной величины $P(X=k)$ — чем больше эта величина, тем больше вероятность обнаружения неверной информации.

Для численной оценки воспользуемся методикой имитационного моделирования. Построение и работа имитационной модели системных процессов связаны с использованием случайных величин. При моделировании необходимо учитывать вероятности наступления случайных событий. Для каждой вероятности назначается интервал случайных чисел, начиная от нуля. Процесс моделирования осуществляется генерацией случайных чисел. Каждое случайное число определяет наступление того или иного события. Время в модели может изменяться равномерно, либо не равномерно.

Примем вероятности получения достоверной и недостоверной информации равными: $q=1/2$, $p=1/2$, $q+p=1/2+1/2=1$. Назначим для q интервал случайных чисел 0-49; для p — интервал 50-99 и промоделируем процесс получения информации в MS Excel (функция СЛЧИС).

В табл. 1 рассчитаем вероятность выявления случаев получения недостоверной информации из различных источников и оценим их достоверность.

Из табл. 1 видно, что наиболее достоверной является информация, получаемая на специализированных выставках, а наименее достоверными являются случайные данные, использование которых обусловлено сложившимися в отрасли обстоятельствами. Предварительное моделирование по схеме Бернулли является основой для прогнозирования качества источника информации и сопоставления достоверности информации с затратами на ее получение.

Таблица 1

Оценка достоверности доступных источников информации

Наименование источника	Вероятность выявления недостоверной информации	Достоверность источника
Государственные ресурсы	$P(X=k)=(10!/3!*7!)*0,5^3*0,5^7=0,117$	Выше средней (0,6)
Сайты предприятий	$P(X=k)=(10!/4!*6!)*0,5^4*0,5^6=0,205$	Достаточно высокая (0,7)
Периодические издания	$P(X=k)=(10!/6!*4!)*0,5^6*0,5^4=0,205$	Достаточно высокая (0,7)
Выставки	$P(X=k)=(10!/5!*5!)*0,5^5*0,5^5=0,250$	Достаточно высокая (0,7)
Случайные данные	$P(X=k)=(10!/8!*2!)*0,5^8*0,5^2=0,044$	Низкая (0,2)

Второй шаг построения системы информационного обеспечения для ООО «Карагачский молокозавод» связан с обоснованием выбора методов сбора и обработки информации для подготовки принятия решений по разработке стратегии. В зависимости от вида источников информации (первичные или вторичные) выделяют кабинетные методы и методы полевых исследований.

Кабинетные исследования являются наиболее доступным и дешевым методом получения информации, необходимой для прогнозирования и планирования. Для небольших пищевых предприятий, например, ООО «Карагачский молокозавод», это основной метод получения информации. Для достаточно крупных предприятий кабинетные исследования могут использоваться на начальном этапе освоения процесса разработки стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. СПб.: Питерком, 1996. 416 с.
2. Мескон М., Альберт М., Хеддурри Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992. 702 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 1998. 336 с.
4. Мисаков В.С. Стратегическое управление развитием предприятий как основа формирования конкурентных преимуществ. Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону: РГУ, 2009. № 2.
5. Смирнов С.И., Шарипова О.Э. Новый техногенно-психологический подход к стратегическому управлению // Менеджмент в России и за рубежом. № 5. 1998. С. 20–32.

РАСШИРЕНИЕ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКА НА ОСНОВЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА И СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

БОДНАР А.Ю.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: Drew86@yandex.ru

Создание системы менеджмента качества в банковских учреждениях имеет ряд особенностей, связанных со спецификой банковских продуктов и услуг. В статье анализируются особенности и предложены основные принципы организации контроля над процессами создания банковских продуктов или услуг.

Ключевые слова: качество; менеджмент качества; обеспечение качества; риск; система менеджмента качества; улучшение качества; управление качеством.

Formation of system of quality management in banks has a number of the features connected with specificity of a banking product and services. The article analyses some peculiarities and basics of control processes of formation of banking products and services.

Keywords: quality; quality management; quality assurance; risk; quality management system; quality improvement; quality control.

Коды классификатора JEL: E51.

Важную роль в обеспечении достижения установленных характеристик и параметров банковских продуктов, а также проведения процессов их формирования призван сыграть процесс контроля, позволяющий получить адекватную информацию о соответствии фактических показателей установленным в стандартах характеристикам и обеспечивающий принятие оптимальных решений, постоянное улучшение, а также обратную связь функций управления в системе.

Одной из проблем в формировании систем управления в кредитных организациях является то, что необходимо четко определить принципы и механизмы взаимодействия субъектов в процессах и структурах.

В процессе стандартизации следует учитывать, что необходимо устранить ряд недостатков, проявляющихся в том, что при разбиении технологий выполнения отдельной работы на этапы они могут быть отнесены к различным элементам организационной структуры.

Для создания системы менеджмента качества необходимо, прежде всего, стратегическое решение высшего руководства организации. При формировании системы менеджмента качества деятельность банка рассматривается как совокупность процессов, направленных на производство продуктов и услуг с заданными качественными характеристиками, призванными удовлетворять потребности внутренних и внешних клиентов. При этом каждый процесс в организации должен иметь своего «владельца», который несет за него ответственность, отслеживает и анализирует его эффективность, отвечает за корректировку.

Идея контроля и постоянного улучшения качества вытекает из принципов, изложенных в стандарте «Системы менеджмента качества. Требования. ГОСТ Р ИСО 9001-2008».

Внедрение системы менеджмента качества основано на анализе всех процессов организации, их регламентации, определении критериев результативности, создании системы учета и документирования, включая разработку правил, норм и регламентов проведения процессов, характеристику ресурсов и результатов процессов, т. е. продуктов на входе и выходе. Это является основой для формирования контрольных процессов. Описание процессов само по себе дисциплинирует всех участников, позволяя скоординировать и направить их деятельность на получение определенных целевых результатов наиболее эффективным способом, т. е. является фактором, обеспечивающим превентивный контроль. Выработка единых стандартов — это не только возможность повышения внутрикорпоративного уровня требований к качеству, но и возможность использования этих критериев в качестве эталонов для контроля.

В этой связи для более активного внедрения стандартизации в банковский бизнес необходимо повышать качество имеющихся и разрабатываемых стандартов и разрабатывать мероприятия и мотивации для повышения заинтересованности кредитных организаций в более широком использовании стандартов.

Процесс вхождения России в рыночные отношения, прежде всего, был связан с перестройкой банковской системы, появлением значительного количества коммерческих банков, финансовых и страховых компаний, которые проявили интерес к использованию пластиковых карт множество видов.

Операции с пластиковыми карточками открыли новые перспективы финансового обслуживания клиентов и соответственно расширили возможности получения банковской прибыли посредством получения комиссионных, взимаемых с операций по картам, увеличения числа клиентов за счет предоставления услуг нового типа, уменьшения расходов на обслуживание наличного оборота и др. Быстрое распространение банковских карт служит свидетельством того, что эта форма расчетов выгодна основным участникам системы.

Рассматривая банковскую пластиковую карту как платежный инструмент, нужно выделить основные ее достоинства и преимущества. Для самого клиента — это удобство в использовании, уменьшение риска потери средств, льготы при получении услуг в предприятиях торговли и сервиса, уменьшение затрат при проведении финансовых операций, автоматическая конвертация, финансовая привлекательность (начисление процентов, удаленное управление счетами и многое другое). Для предприятий — расширение продаж и привлечение новых покупателей, снижение затрат на инкассацию выручки, повышение безопасности работы с использованием подписей владельцев, престиж и ряд других преимуществ. Для банков — расширение спектра услуг, появление новых клиентов, снижение стоимости операций за счет безбумажной технологии, взимание дополнительных комиссий и, как следствие, увеличение дохода, повышение конкурентного потенциала банка.

Интерес государства во внедрении расчетов по пластиковым карточкам тоже очевиден: снижаются колоссальные затраты на инкассацию денежных средств, эмиссию и регенерацию банкнот и монет, упрощаются учет движения денег и взимание налогов, технология расчетов без участия наличных денег помогает снизить криминогенность обстановки вокруг предприятий и лиц, работающих с наличностью, внедрение таких расчетов поможет сгладить и даже в некоторой степени снизить темпы роста инфляции в стране. Российские банки не могут оставаться в стороне от общего процесса управления качеством обслуживания, основанного на использовании информационных технологий [1].

С 1 июля 2009 г. началось внедрение новой модели обслуживания клиентов в Сбербанке России, составной частью которой явилось заключение клиентом универсального договора банковского обслуживания (УДБО) с возможностью одновременного получения банковской карты Momentum, который позволит сделать сотрудничество с банком более удобным для клиента и существенно сократить время обслуживания [3].

Преимущества для клиента, оформившего УДБО: возможность увидеть через банкомат, информационно-платежный терминал, «Сбербанк Онлайн» все свои вклады, карты, кредиты, постоянные поручения, металлические счета в «личном кабинете» и осуществить в онлайн-режиме операции перевода средств между своими счетами, картами, кредитами. Операции по счетам клиентов проводятся в течение нескольких минут, и клиенту нет необходимости использовать в этих целях сберегательную книжку — для его идентификации используется банковская карта Momentum или любая другая карта банка.

Сбербанк выпускает карты в рамках проекта Visa «Подари жизнь». Уникальный на российском рынке проект осуществляется в сотрудничестве с Благотворительным фондом помощи детям с онкогематологическими и иными тяжелыми заболеваниями «Подари жизнь». Карта Visa «Подари жизнь» помимо стандартных функций платежной карты обеспечивает отчисление средств со счета карты в Фонд. По состоянию на 1 января 2011 г. банком было выпущено 220 тыс. карт Visa «Подари жизнь». В 2010 г. Сбербанк дополнил линейку карт Visa «Подари жизнь» кредитными и платиновыми картами, а также привлек к сотрудничеству по программе более 300 торговых точек [4].

Сбербанк России продолжил распространение кредитных карт путем адресного предложения клиентам. По состоянию на 1 января 2011 г. количество кредитных карт составило 451 тыс. шт., а ссудная задолженность — 7,9 млрд руб.

По состоянию на 1 января 2011 г. выпущено 570,4 тыс. карт Visa «Аэрофлот» (рост за 2009 г. — 61,7%), держатели которых одновременно являются участниками программы «Аэрофлот Бонус», реализуемой ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии».

Количество торгово-сервисных точек, с которыми Сбербанк заключил договоры о приеме банковских карт в качестве платежного средства, постоянно увеличивается. И оборот в эквайринговой торговой сети Сбербанка ежегодно увеличивается на 25–28%. С увеличением операций с пластиковыми картами растут комиссионные доходы банка. За 2010 г. сумма комиссионного дохода Сбербанка России возросла на 15%.

Внедрение банковских карточек в качестве одного из основных средств безналичных расчетов является важнейшей задачей «технологической революции» банковской деятельности [2]. Иными словами, сконцентрировать основную массу денежных потоков и направить их через банки можно только при одном условии — резком увеличении объемов безналичных расчетов как при выплате заработной платы, так и при совершении населением основной массы платежей.

Пути совершенствования банковского обслуживания с использованием пластиковых карт заключаются в следующем: расширение масштабов использования карточных продуктов, обязательность выпуска карточек по всем счетам, стимулирование добровольного открытия банковских счетов, предложение многофункциональных карточек, обеспечение доступности средств на счетах, развитие системы овердрафтного кредитования, увеличение подключений к услугам «Мобильный банк» и «Сбербанк ОнЛ@йн» и т. д.

Реализация этих факторов может быть осуществлена на основе следующей системы мероприятий: более полный охват населения банковским обслуживанием, предоставление различных банковских карт жителям страны, обеспечение наличия средств на банковских счетах или предоставление кредитов для того, чтобы можно было рассчитывать с помощью карт, предоставление плательщику возможность рассчитываться банковской картой повсеместно и увеличение количество торгово-сервисных точек, принимающих карточки к оплате за товары и услуги, и т. д.

Зарплатные проекты уже зарекомендовали себя в качестве чрезвычайно успешного инструмента приобщения российских потребителей к банковским услугам и использованию платежных карточек. В последнее время возрастающая необходимость в ускорении и совершенствовании безналичных расчетов ведет к развитию новых «пластиковых» инструментов.

Подключение к услуге «Мобильный банк» дает возможность оперативного доступа к информации по банковским картам с помощью мобильного телефона.

Развитие современных технологий — это верный путь к увеличению интереса к банку со стороны клиентов. В связи с этим очень привлекательной является система «Сбербанк ОнЛ@йн», предоставляющая клиентам услуги по удаленному управлению счетами через Интернет.

Предлагаемые мероприятия позволят повысить заинтересованность клиентов банка в использовании системы безналичных расчетов, тем самым увеличивая остатки на карточных счетах банка и расширяя его кредитный потенциал.

Содержание банковского продукта — это последовательное соединение разнообразных типов операций, каждая из которых требует определенных профессиональных навыков, а их осуществление организуется в специальных подразделениях банка (отделах, управлениях и т. п.), соответствующих содержанию выполняемых операций. Для формирования бизнес-процессов, учитывая специфику банковской деятельности, можно выделить ее основные направления: кредитование, привлечение депозитов, расчетно-кассовое обслуживание, инвестиции и т. п.

В рамках каждого направления необходимо выделить процессы по формированию конкретных банковских продуктов, например, в кредитовании: ипотечные, потребительские кредиты, автокредитование и т. д. Каждый из указанных процессов, в свою очередь, может быть подразделен на процессы более конкретизированные, состоящие из конкретных действий и операций, необходимых для определенного вида продукта. Для организации процессов контроля и их стандартизации необходимо создавать систему измерения и оценки бизнес-процессов. Контроль проведения бизнес-процессов связан с использованием огромного количества параметров и объема данных, характеризующих бизнес-процесс.

Кроме того, необходимо учитывать специфику воспроизведения бизнес-процесса. Так, при выдаче кредитов, осуществлении платежей, расчетных операций и других банковских продуктов повторение бизнес-процессов может проводиться многократно. Каждое воспроизведение бизнес-процесса может иметь свои собственные, специфические значения параметров, что приводит к необходимости отслеживать состояние множества параметров и их значений. Контроль этих параметров предполагает наличие развитых средств для регистрации, редактирования, хранения, поиска видов и значений параметров в автоматизированном режиме. Вместе с тем необходим оценивающий независимый контроль, отслеживающий и подтверждающий наличие текущего контроля в автоматизированном режиме.

В общем виде задача контроля состоит в том, чтобы обеспечить протекание процессов в рамках заданных параметров, определяющих установленный уровень качества для продукта на выходе процесса.

Для контроля необходимо создавать систему измерения и оценки бизнес-процессов, так как разработка и установление параметров и условий осуществления процесса являются эталонами для проведения процесса контроля.

Процесс представляет собой совокупность взаимосвязанных действий субъектов и обусловленных этими действиями изменений состояний объектов. Для контроля необходимо разработать и установить:

- временной интервал, так как процесс имеет начало и окончание;
- характеристики ресурсов на входе процесса, т. е. конкретные показатели для объекта, существовавшего до первого действия, изменившего его состояние;
- описать состав и порядок действий для проведения процесса;
- правила осуществления действий в ходе процесса;
- регламенты взаимодействия субъектов;
- характеристики объекта на выходе — продукта процесса.

Объектами стандартизации процесса контроля должны стать подлежащая типизации совокупность количественных и качественно нормируемых элементов, составляющих процесс контроля, и технологии проведения проверок.

С целью разработки результативного и эффективного контроля в ходе процессов, важные или критические характеристики продукции и процессов следует идентифицировать. Согласно процессному подходу, необходимо определить и зарегистрировать входы для процесса с целью обеспечения основы формулирования требований, которые будут применяться при подтверждении выходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев А.А. Пластиковые карты. М.: Банковский деловой центр, 2009.
2. Корпоративные пластиковые карты. М.: Финстатинформ, 2011.
3. Порядок предоставления услуг физическим лицам в рамках универсального договора банковского обслуживания от 25 июня 2009 г. № 1718-р.
4. Сальников Д.П. Международные платежные системы // Мир карточек — международные платежные системы. 2010. № 12.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА НА РИСКОВЫЕ АКТИВЫ ФОНДОВОГО РЫНКА ПРИ НАЛИЧИИ У ИНВЕСТОРА НЕЛИКВИДНОГО АКТИВА

КАРАНАШЕВ А.Х.,

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

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

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

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

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

Коды классификатора JEL: D92, G11, G31.

Традиционный подход к моделированию размещения активов на финансовом рынке предполагает, что все активы могут продаваться в любой момент времени. В настоящей работе определены оптимальные стратегии инвестирования и потребления в стохастической модели с непрерывным временем с учетом наличия у финансового агента неликвидного актива (неликвидный актив определяется как актив, продажа которого на финансовом рынке невозможна — например, человеческий капитал и некоторые виды собственности; неликвидные активы, однако, как правило, приносят ликвидные дивиденды: человеческий капитал, например, является источником трудового дохода инвестора). Когда проблема размещения активов решается без учета существования неликвидных активов, получаемое решение является субоптимальным.

Инвестор имеет возможность вкладывать средства в банковский счет (безрисковый актив), единственную облигацию и n акций. Предполагаем, что динамика краткосрочной процентной ставки в реальном выражении определяется уравнением Орнштейна – Уленбека

$$dr_t = k(\bar{r} - r_t)dt - \sigma_r dz_{rt}$$

где $k, \bar{r}$ и σ_r — положительные константы, а z_{rt} — стандартное броуновское движение. Динамика цены облигации B_t определяется стохастическим дифференциальным уравнением

$$dB_t = B_t[(r_t + \sigma_B(r_t, t)\lambda_r)dt + \sigma_B(r_t, t)dz_{rt}],$$

в котором $\sigma_B(r; t) > 0$ — волатильность цены облигации, λ_r — рискованная премия. Цена облигации отрицательно (мгновенно) коррелирована с краткосрочной процентной ставкой: $\rho_{Br} = -1$.

Цену i -ой акции в момент t обозначаем S_{it} ; S_{it} эволюционируют согласно стохастическим дифференциальным уравнениям

$$dS_{it} = S_{it} \left[(r_t + \psi_i)dt + \sigma_i \left(\rho_{iB} dz_{rt} + \sum_{j=1}^i k_{ij} dz_{jt} \right) \right], \quad i = 1, 2, \dots, n,$$

где $z_{st} = (z_{1t}, z_{2t}, \dots, z_{nt})^T$ — n -мерное стандартное броуновское движение, не зависящее от z_{rt} (индекс T означает транспонирование), ψ_i — постоянная ожидаемая избыточная доходность, σ_i — постоянная волатильность цены акции, $\rho_{iB} = -\rho_{ir}$ — постоянная корреляция между ценами i -ой акции и облигации, постоянные k_{ij} определяют корреляции между ценами акций. Заметим, что коэффициент корреляции между ценами i -ой и l -ой акций (при $i \leq l$) равен

$$\rho_{il} = \rho_{iB}\rho_{lB} + \sum_{j=1}^i k_{ij}k_{lj}.$$

Поскольку $\rho_{11} = 1$, имеем $k_{11} = \sqrt{1 - \rho_{1B}^2}$. Получаем $\rho_{12} = \rho_{1B}\rho_{2B} + k_{11}k_{21}$, откуда $k_{21} = (\rho_{12} - \rho_{1B}\rho_{2B})/\sqrt{1 - \rho_{1B}^2}$. Поскольку $1 = \rho_{22} = \rho_{2B}^2 + k_{21}^2 + k_{22}^2$, заключаем, что $k_{22} = \sqrt{1 - \rho_{2B}^2 - k_{21}^2}$. Действуя таким образом, можно выразить все постоянные k_{ij} через корреляции между ценами акций и корреляции между ценами акций и облигации. Представим динамику цен акций в векторной форме следующим образом

$$dS_t = \text{diag}(S_t) \left[(r_t I_n + \psi) dt + \text{diag}(\sigma_s) \rho_{SB} dz_t + K_t \lambda = (\lambda_r, \lambda_s)^T \right]$$

где $\text{diag}(x)$ обозначает диагональную матрицу с вектором x вдоль главной диагонали, I_n — n -мерный вектор из единиц, K — нижнетреугольная матрица k_{ij} , $\psi = (\psi_1, \dots, \psi_n)^T$, $\sigma_s = (\sigma_1, \dots, \sigma_n)^T$, $\rho_{SB} = (\rho_{1B}, \dots, \rho_{nB})^T$. Заметим, что для того, чтобы выявить эффекты взаимодействия стохастических изменений трудового дохода и стохастических процентных ставок, анализ проводится в предположении о постоянстве ожидаемых избыточных доходностей по акциям и волатильностей цен акций.

Для упрощения дальнейших выкладок введем вектор $P_t = (B_t, S_t)^T$ цен $n + 1$ рискованных активов. В результате для динамики P_t имеем уравнение

$$dP_t = \text{diag}(P_t) \left[(r_t I_{n+1} + \sum (r_t, t) \lambda) dt + \sum (r_t, t) dz_t \right],$$

где $z = (z_r, z_s)^T$, $\sum (r_t, t)$ есть $(n + 1) \times (n + 1)$ матрица

$$\sum (r_t, t) = \begin{pmatrix} \sigma_B(r_t, t) & 0 \\ \text{diag}(\sigma_s) \rho_B & \text{diag}(\sigma_s) K \end{pmatrix},$$

$\lambda = (\lambda_r, \lambda_s)^T$, где λ_s — n -мерный вектор $\lambda_s = K^{-1} [\text{diag}(\sigma_s)^{-1} \psi - \rho_{SB} \lambda_r]$.

Не имеющий рыночной власти инвестор максимизирует ожидаемую аддитивную по времени полезность потребления c_t и конечного капитала W_t на заданном временном горизонте T

$$E \left[\int_0^T e^{-\delta t} U(c_t) dt + e^{-\delta T} U(W_T) \right],$$

где δ — дисконтный фактор, а ε — параметр, характеризующий вес полезности, извлекаемой инвестором из конечного капитала. Предполагаем, что функция полезности инвестора характеризуется постоянным относительным неприятием риска $U(c) = \frac{c^{1-\gamma}}{1-\gamma}$, где $\gamma > 0$ — коэффициент постоянного относительного неприятия риска Эрроу – Пратта [2,3]. Инвестор получает непрерывный поток трудового дохода с интенсивностью y_t в течение времени $t \in [0, T]$, так что его доход за малый период $[t, t + dt]$ составляет $y_t dt$, а y_t эволюционирует следующим образом

$$dy_t = y_t \left[(\xi_0(t) - \xi_1 r_t) dt + \sigma_y(t) \left\{ \rho_{yP}^T dz_t + \sqrt{1 - \|\rho_{yP}\|^2} dz_{yt} \right\} \right],$$

где z_{yt} — одномерное стандартное броуновское движение, независимое от z и z_s , $\rho_{yP} = (\rho_{yB}, \hat{\rho}_{yS})^T$, где $\rho_{yB} = -\rho_{yr}$ есть мгновенная корреляция между y_t и ценой облигации, $\hat{\rho}_{yS} = K^{-1} (\rho_{yS} - \rho_{SB} \rho_{yB})^T$ где ρ_{yS} есть вектор коэффициентов корреляции между y_t и ценами акций. При $\|\rho_{yP}\|^2 = 1$ доход y_t чувствителен только к рискам, представленным z , и может рассматриваться как финансовый актив.

Инвестор выбирает стратегию потребления $c = (c_t)$ и инвестиционную стратегию $\theta = (\theta_t)$. Здесь c_t есть интенсивность потребления в момент t с естественным ограничением $c_t \geq 0$. Вектор $\theta_t = (\theta_{Bt}, \theta_{St})^T$ определяет доли капитала, инвестируемого в момент t в облигацию и акции. При заданных стратегиях потребления и инвестирования капитал инвестора эволюционирует следующим образом

$$dW_t = (r_t W_t + \theta_t^T \sum (r_t, t) \lambda - c_t + y_t) dt + \theta_t^T \sum (r_t, t) dz_t.$$

Неявная функция полезности инвестора имеет вид

$$J(W, r, y, t) = \sup_{(c, \theta) \in A_t} E_t \left[\int_t^T e^{-\delta(s-t)} U(c_s) ds + e^{-\delta(T-t)} U(W_T) \right], \quad (1)$$

где A_t — множество допустимых стратегий. Запишем уравнение Беллмана, соответствующее задаче динамической оптимизации (1)

$$\begin{aligned} \delta J = \sup_{c, \theta} \left\{ U(c) + J_t + J_W(rW + \theta^T \sum \lambda - c + y) + \frac{1}{2} J_{WW} \theta^T \sum \sum^T \theta + \right. \\ \left. + J_r k(\bar{r} - r) + \frac{1}{2} J_{rr} \sigma_r^2 + J_{yy} (\xi_0 + \xi_1 r) + \frac{1}{2} J_{yy} y^2 \sigma_y^2 - \right. \\ \left. - J_{WY} \theta^T \sum e_1 \sigma_r + J_{WY} y \sigma_y \theta^T \sum \rho_{yP} + J_{ry} y \rho_{yP} \sigma_y \sigma_r \right\}, \end{aligned}$$

где $e_1 = (1, 0_n)^T$. Максимизация правой части уравнения Беллмана относительно c и θ дает оптимальное потребление

$$U'(c_t) = J_w(W_t, r_t, y_t, t) \Rightarrow c_t = [J_w(W_t, r_t, y_t, t)]^{-1/\gamma}$$

и оптимальную инвестиционную стратегию

$$\theta_t = -\frac{J_W}{J_{WW}} \left(\sum (r_t, t)^T \right)^{-1} \lambda - \frac{J_{WY}}{J_{WW}} y \sigma_y (t) \left(\sum (r_t, t)^T \right)^{-1} \rho_{yP} + \frac{J_{WY}}{J_{WW}} \frac{\sigma_r}{\sigma_{B(r,t)}} e_1. \quad (2)$$

Первая составляющая оптимального портфеля (2) соответствует стандартному портфелю CAPM, основанному на анализе математического ожидания и дисперсии доходностей рискованных активов и игнорирующему стохастические изменения инвестиционных возможностей. Вторая часть представляет собой спрос инвестора на хеджирование против стохастических изменений трудового дохода инвестора, а третья составляющая оптимального портфеля описывает хеджирование против изменений краткосрочной процентной ставки. Спрос на хеджирование против изменений трудового дохода отражает позицию портфеля инвестора с относительными весами, определяемыми соотношением

$\frac{\left(\sum (r_t, t)^T \right)^{-1} \rho_{yP}}{I_{n+1}^T \left(\sum (r_t, t)^T \right)^{-1} \rho_{yP}}$. Это портфель с максимальной абсолютной корреляцией с интенсивностью трудового дохода инвестора. Эта максимальная корреляция равна $\|\rho_{yP}\|$, так что, если трудовой доход полностью хеджируется финансовыми инструментами фондового рынка, коэффициент корреляции равен единице. Поскольку цена облигации идеально отрицательно коррелирована с краткосрочной процентной ставкой, риск, связанный с последней, полностью хеджируется только позицией по облигации. Напротив, составляющая портфеля, соответствующая хеджированию стохастических изменений трудового дохода инвестора и «спекулятивный» спрос инвестора (первое слагаемое в выражении (2)) в общем случае включают все рискованные активы. Оставшаяся часть капитала инвестора $W_t - \theta_t^T I_{n+1}$ размещается в банковский счет.

Далее предположим, что поток прибыли из источников вне финансового рынка не содержит рискованных компонент, отличных от описываемых броуновскими движениями z , т.е. $\|\rho_{yP}\| = 1$. Рыночная стоимость в момент t потока прибыли y_t за период $[t, T]$ определяется соотношением

$$H(y, r, t) = E_t^Q \left[\int_t^T y_s \exp \left(- \int_t^s r_v dv \right) ds \right],$$

где Q — нейтральная по отношению к риску вероятностная мера.

Утверждение 1. Капитал инвестора, полученный из источников вне финансового рынка, определяется соотношением

$$H(y, r, t) = yM(r, t) \equiv y \int_t^T h(t, s) (B^s(r, t))^{1-\xi_1} ds, \quad (3)$$

в котором

$$\begin{aligned} \ln h(t, s) = \int_t^s \left(\xi_0(u) - \sigma_y(u) \rho_{yP}^T \lambda - (\xi_1 - 1) \rho_{yB} \sigma_r \sigma_y(u) b(s-u) \right) du + \\ + \xi_1 (\xi_1 - 1) \frac{\sigma_r^2}{2k^2} \left(s - t - b(s-t) - \frac{k}{2} b(s-t)^2 \right), \\ b(\tau) = \frac{1}{k} (1 - e^{-k\tau}). \end{aligned}$$

(доказательство здесь не приводится ввиду его громоздкости).

Как видно из соотношения (3), капитал H есть произведение текущего потока дохода инвестора вне финансового рынка y и мультипликатора $M(r, t)$, зависящего только от краткосрочной процентной ставки и времени.

Неявная функция полезности с учетом дохода y может быть представлена в виде

$$J(W, r, y, t) = V(W + H(y, r, t), r, t),$$

$$V(W, r, t) = \frac{1}{1-\gamma} g(r, t)^\gamma W^{1-\gamma}.$$

Утверждение 2. Неявная функция полезности инвестора при сделанных предположениях определяется соотношением

$$J(W, r, y, t) = \frac{1}{1-\gamma} g(r, t)^\gamma (W + H(y, r, t))^{1-\gamma},$$

где функция $g(r, t)$ определяется следующим образом

$$g(r, t) = \int_t^T f(s, t) (B^s(r, t))^{\frac{\gamma-1}{\gamma}} ds + \mathcal{E}(T-t) (B^T(r, t))^{\frac{\gamma-1}{\gamma}},$$

где

$$\ln f(\tau) = \left(-\frac{\delta}{\gamma} + \frac{1-\gamma}{2\gamma^2} \|\lambda\|^2 \right) \tau + \frac{1-\gamma}{\gamma^2} \left((\bar{r} - y_\infty)(\tau - b(\tau)) - \frac{\sigma_r^2}{4k} b(\tau)^2 \right).$$

Оптимальная норма потребления определяется соотношением

$$c_t = \frac{W_t + H(y_t, r_t, t)}{g(r_t, t)},$$

а оптимальное размещение капитала имеет вид

$$\begin{aligned} \theta_t = & \frac{1}{\gamma} (W_t + H(y_t, r_t, t)) \left(\sum (r_t, t)^T \right)^{-1} \lambda - y_t H_y(y_t, r_t, t) \sigma_y(t) \left(\sum (r_t, t)^T \right)^{-1} \rho_{y^p} + \\ & + \left(H_r(y_t, r_t, t) - \frac{g_r(r_t, t)}{g(r_t, t)} (W_t + H(y_t, r_t, t)) \right) \frac{\sigma_r}{\sigma_B(r_t, t)} e_1. \end{aligned} \quad (4)$$

Заметим, что имеются две причины хеджировать изменения краткосрочной процентной ставки, что отражено в двух последних слагаемых в последней составляющей спроса на рискованные активы (4). Во-первых, процентные ставки определяют будущий набор инвестиционных возможностей, приводящий к спросу на хеджирование, определяемому отношением g/g . Во-вторых, процентные ставки влияют на капитализированную величину будущих доходов вне финансового рынка как посредством эффектов дисконтирования, так и в силу возможной зависимости процесса y_t от процентной ставки, что определяется H_r .

Найдено оптимальное размещение капитала в позиции по облигации, акциям и банковскому счету. Доказано, что относительное размещение капитала в облигации и акции может испытывать существенное влияние присутствия стохастического трудового дохода по ряду причин. Во-первых, доходности облигации и акции могут быть по-разному коррелированы с трудовым доходом, в силу чего облигации или акции в зависимости от конкретных условий могут оказаться лучшим инструментом хеджирования, связанного с трудовым доходом риска. Во-вторых, инвесторы, характеризующиеся неприятием риска, имеют положительный спрос на хеджирование полного капитала против изменений инвестиционных возможностей. В рассматриваемой постановке инвестиционные возможности определяются краткосрочной процентной ставкой, так что облигация является более подходящим активом для такого хеджирования [1]. В-третьих, поскольку человеческий капитал определяется как дисконтированная стоимость будущих трудовых доходов, он в общем случае чувствителен к уровню и волатильности краткосрочной процентной ставки (подобно облигации) и, следовательно, фактически представляет собой неявное инвестирование в облигацию, так что явное инвестирование в облигацию сокращается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каранашев А.Х. Математическое моделирование и оптимизация портфельного инвестирования // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). 2011. № 11 (32).
2. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. СПб.: Питер, 2000.
3. Arrow K.J. The theory of risk aversion // Essays in the Theory of Risk – Bearing / Ed. by K.J. Arrow, Amsterdam: North-Holland, 1971.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ

ЛОПАТИНА И.Ю.,

кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный торгово-экономический университет,
e-mail: irina_lop@mail.ru;

МАРТИРОСОВ Р.Г.,

кандидат философских наук, доцент,
Российский государственный торгово-экономический университет,
e-mail: irina_lop@mail.ru

В статье рассмотрены методические основы разработки коммуникационной политики организации. Авторы анализируют проблемы в сфере внутренних коммуникаций и возможности их разрешения, представляют процесс разработки и реализации коммуникационной стратегии.

Ключевые слова: коммуникации; коммуникационная политика; коммуникационная стратегия; коммуникационный аудит; коммуникативное пространство.

The paper considers methodological basis for the development of communication policy of the organization. Authors analyze the problems in the area of internal communications and their possible resolution, present the development and implementation of communication strategy.

Keywords: communications; communication policy; communication strategy; communication audit; communicative space.

Коды классификатора JEL: D83.

Возрастание значения коммуникаций в формирующемся сетевом информационном обществе, в том числе в последнее время и в России, свидетельствует о необходимости и важности изучения управления общественными отношениями в совокупности процессов менеджмента современных организаций.

Практически нет организаций, у которых не было бы коммуникационных проблем и необходимости в их профессиональном разрешении, каждое общество в каждой точке пронизано рассогласованием и конфликтом, поэтому социальный конфликт вездесущ. Становится понятно, насколько высока цена умения организации достигать взаимопонимания и сотрудничества с заполняющими окружающую социальную среду контактными аудиториями, в составе которых живет, трудится, сотрудничает и конфликтует ее общественность. В соответствии с этим коммуникациями необходимо управлять. Обычно под управлением понимается целенаправленное регулирующее воздействие на объект. Рассматривая базовый набор управленческих действий по отношению к коммуникациям, это означает:

- ◆ определять цели коммуникации;
- ◆ определять пути достижения этих целей;
- ◆ планировать с учетом ресурсов и ситуаций конкретные действия, направленные на достижение целей;
- ◆ организовывать реализацию этих планов;
- ◆ координировать взаимодействие компонентов коммуникативного процесса, а также действия непосредственных исполнителей;
- ◆ контролировать процесс коммуникации с помощью обратной связи;
- ◆ корректировать процесс коммуникации по результатам обратной связи.

Совокупность представленных управленческих процедур и операций объединяется в рамках коммуникационного менеджмента, который обобщенно определяется как профессиональная деятельность, направленная на достижение эффективной коммуникации как внутри организации, так и между организацией и ее внешней средой. Эта целенаправленная деятельность заключается в использовании приемов, методов, процедур, технологии, обеспечивающих эффективное информационное и эмоциональное взаимодействие между различного уровня общностями и индивидами, представляющими организацию и ее среду. Кратко содержание коммуникационного менеджмента определяется как деятельность по управлению коммуникационными проблемами организации [8, с. 416].

Если организация ставит перед собой масштабные коммуникационные цели (добиться сотрудничества и взаимопонимания с различными социальными группами и организационными структурами), то ей для решения таких сложных задач потребуются более сложные технологии и необходима разработка коммуникационной политики [7, с. 74–75].

Коммуникационная политика включает определение целей коммуникации, путей их достижения, содержание распространяемой на различные аудитории информации, планирование обратной связи. Для успешной реализации коммуникационной политики необходимо, кроме технологических разработок, соответствующее подразделение, включающее в себя, как минимум, аналитико-прогностическую группу, группу по связям с общественностью и социологическую группу. Это позволит организации:

- ◆ создать возможность для своевременного выявления и решения коммуникационных проблем;
- ◆ сделать исходящую информацию более управляемой;
- ◆ рационально выбирать цели коммуникации, ориентируясь не столько на массовую, сколько на специализированные аудитории;
- ◆ обеспечивать более высокий уровень обратной связи для повышения эффективности коммуникаций.

О коммуникационных проблемах обычно говорят в двух случаях:

- когда нарушена возможность получать и распространять адекватную информацию;
- когда с передачей и получением информации все в порядке, но не удаются или малоэффективны контакты с желательными аудиториями.

Выявление коммуникационных проблем начинается со сбора информации о внутренней и внешней среде организации. Информация о людях, структуре, технологиях, целях и задачах дает представление о состоянии ее внутренней среды (например, культура взаимоотношений внутри организации, соответствие технологий уровню подготовки кадров и т.д.).

Из внешней среды извлекаются данные об экономической, политической, социально-культурной ситуации, о состоянии взаимосвязей с ключевыми контактными аудиториями — политическими партиями, общественными движениями, правоохранительными органами, медицинскими учреждениями, строительными и торговыми фирмами, банками, страховыми компаниями, налоговыми службами, местными администрациями, прессой, населением, работниками, безработными и т.д., то есть всеми контактными аудиториями, которые являются общественностью данной организации.

Затем вся собранная информация анализируется, выявляются критические факторы, как во внешней, так и во внутренней среде. На основе анализа вырабатываются рекомендации, которые и ложатся в основу коммуникационной политики организации.

Реализация коммуникационной политики требует разработки коммуникационной стратегии, которая формируется для обеспечения корпоративной общеорганизационной миссии, которая отражает социальную концепцию бизнеса. Понимание корпоративной миссии лежит в основе всех коммуникационных мероприятий, проводимых как внутри организации, так и вне ее. В первом случае доведение корпоративной миссии до каждого сотрудника помогает лучше и адекватнее уяснить цели бизнеса. Во втором случае — обеспечивает нужной информацией потребителей, акционеров, поставщиков.

Таким образом, коммуникационная стратегия организации имеет как минимум два направления и состоит из двух функциональных стратегий: внутренней и внешней.

Внутренняя коммуникация направлена в основном на решение идеологических и организационных задач и связана с разработкой и пропагандой философии организации, формированием системы организационных ценностей и образов поведения, корпоративной культуры, мотивацией работников. К целям внутренней коммуникации следует отнести удовлетворение потребностей сотрудников в неформальном общении, выработку коллективного сознания, поддержку равновесного состояния организации, а при необходимости — нововведений, организационных изменений.

Внешняя коммуникационная стратегия имеет, как правило, более сложную структуру, также состоящую из ряда функциональных стратегий. Корпоративная миссия, как и конкретная практика бизнеса, требует постоянного коммуникационного обеспечения повседневных контактов фирмы с потребительским рынком, рынком труда, финансовым рынком, а также со структурами власти, различными инспекциями, влиятельными партиями и движениями, средствами массовой информации. Для их обеспечения требуются различные коммуникационные технологии и стратегии.

Эффективное коммуникационное обеспечение организации предполагает разработку для каждой контактной аудитории своей конкретной коммуникационной стратегии, ориентированной на объекты корпоративных интересов. Из них и формируется совокупная базовая коммуникационная стратегия организации.

Безусловно, коммуникационная политика организации шире, чем просто планирование коммуникаций, и ее формирование призвано обеспечить общеорганизационную миссию, представляющую реализуемую концепцию бизнеса.

Система коммуникационных мероприятий, реализуемых как внутри, так и вне организации, пронизана пониманием корпоративной миссии (рис. 1).

Доведение сути корпоративной миссии до каждого сотрудника помогает адекватно уяснить цели организации, пропаганда корпоративной миссии вне фирмы обеспечивает социально приемлемой информацией потребителей, акционеров, поставщиков.

Известно, что успех организации во многом зависит от конструктивности взаимодействия с внешней средой, в частности, с наиболее активными ее компонентами. Одним из компонентов внешней среды являются контактные аудитории, т.е. любые группы, проявляющие реальный или потенциальный интерес к товарам (услугам) организации или оказывающие влияние на способность фирмы достигать поставленных целей. Соответственно контактные аудитории могут способствовать или, наоборот, препятствовать нормальной деятельности организации.

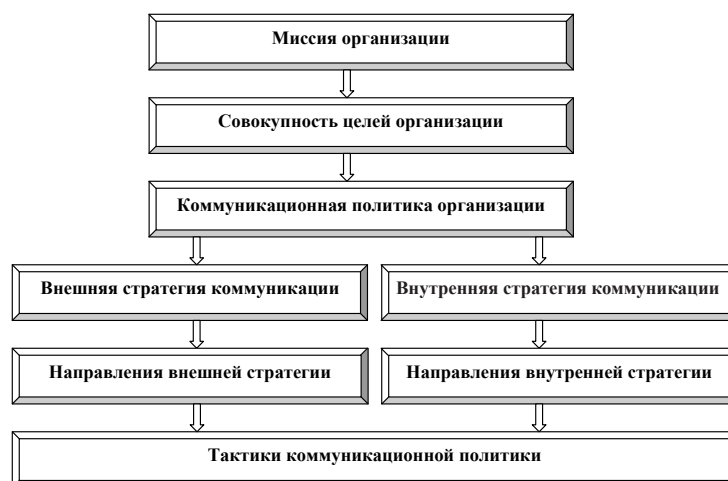


Рис. 1. Формирование коммуникационной политики

Всего насчитывают (в разных системах сегментации) более 150 видов целевых групп, классификация которых проводится в зависимости от задач организации и конкретных ситуаций.

Контактные аудитории по степени влияния на успех организации Ф. Котлером разделены на три типа [27]:

- благожелательные аудитории, интерес которых к организации позитивен (например, спонсоры, инвесторы);
- искомые аудитории, в которых заинтересована сама организация (например, средства массовой коммуникации, если они настроены позитивно, избиратели, вкладчики);
- нежелательные аудитории, внимание которых организация менее всего хотела бы привлечь к себе (например, налоговая инспекция).

Таким образом, знание степени информированности, запросов и ожиданий людей в соединении с информацией об их положении и статусе составляет базу для планирования коммуникации с любой целевой группой общественности.

При определении целевых групп в каждой конкретной ситуации необходимо учитывать также уровень их активности, величина которого пропорциональна втянутости в проблемную ситуацию, чаще всего в результате ущемления их потребностей.

Приоритетность целевой группы общественности (ранжирование) может вычисляться по формуле [11, с. 21] и средний балл влияния может вычисляться как интегральная оценка, поставленная целевой группе различными менеджерами организации:

$$П + У = В \quad (1)$$

где $П$ — потенциал влияния организации на данную группу (шкала от 1 до 10);

$У$ — уязвимость организации от влияния данной группы (шкала от 1 до 10);

$В$ — индекс важности (приоритетности) данной группы.

Важность установления качественной обратной связи для осуществления эффективной коммуникации является одной из главных задач. Обратная связь, как реакция на сообщение, может измеряться с помощью специальных исследований:

- ◆ социологических (так называемых формальных): опросы, анкетирование, интервью, фокус-группы и пр.;
- ◆ неформальных (контент-анализ фактов, материалов и т.д.).

Цель внутренних коммуникаций состоит в обеспечении понимания и поддержки задач и целей организации собственным персоналом для повышения эффективности ее работы. Следовательно, любое неправильное понимание сотрудниками внутренней информации или ее недостаток — есть результат неэффективного управления в сфере внутренних коммуникаций.

Функцию выявления ошибок в сфере внутренних коммуникаций выполняет коммуникационный аудит организации, осуществляемый привлеченными специалистами. Коммуникационный аудит — это документированный анализ коммуникационного поведения организации, позволяющий проверить качество ее общения с целевыми аудиториями (подразделяется на внутренний и внешний).

Целями коммуникационного аудита выступают:

- ◆ Анализ состояния отношений организации с внутренней и внешней общественностью.
- ◆ Оценка качества официальных каналов коммуникаций.
- ◆ Оценка соотношения эффективности внутренних формальных и неформальных каналов коммуникаций (рис. 2).

Задачи коммуникационного аудита направлены на выявление:

- «узких мест» информационных потоков (фильтров и барьеров);
- неравномерности коммуникационных нагрузок во внутренних каналах коммуникации;
- конфликтных ситуаций, препятствующих прохождению информации;
- скрытой информации (нелегальных источников), наносящей вред коммуникациям;
- конфликтности понятий о вербальной и деятельности сферах политики организации (что говорит? как поступает?).



Рис. 2. Метод сравнения официальных и неофициальных каналов коммуникации в коммуникационном аудите

В процессе коммуникационного аудита анализу должна быть подвергнута документация, примерный перечень которой включает:

- 1) заявление о миссии, устав, история и структура организации;
- 2) биографии, фото ведущих руководителей и менеджеров;
- 3) описание продукции, услуг, программ;
- 4) статистику ресурсов, бюджета, штатов, прибыли;
- 5) политику и тактику организации в кризисный период;
- 6) список и описание ключевых лиц внутри организации;
- 7) перечень внутренних средств информации, их характер (односторонний, двусторонний);
- 8) контент-анализ материалов СМИ по поводу организации;
- 9) список каналов СМИ, журналистов, комментаторов, обозревателей и редакторов, причастных к процессу информирования об организации;
- 10) информацию о «третьей силе» (лица и группы поддержки, включая каналы, которые они контролируют);
- 11) результаты социологических исследований общественного мнения по поводу организации;
- 12) список государственных учреждений, должностных лиц и законодателей, влияющих на деятельность организации.

Нужно отметить, что коммуникационная стратегия является многофакторной системой, существующей как в пространстве признаков, так и во времени. Кроме того, существует ряд обстоятельств, связанных с внешней средой организации и достаточно сложно прогнозируемых. Неучтенным аспектом коммуникационной стратегии организации по-прежнему остается невозможность ее изменения и оценки ее эффективности до тех пор, пока коммуникация не будет реализована. В случае неудовлетворительности результата может быть продлен срок коммуникации или задействованы другие компоненты, однако это будет новая коммуникационная стратегия.

Экспериментальное исследование коммуникационной стратегии в реальных условиях практически неосуществимо, поскольку полученные опытные данные могут быть использованы только для априорных оценок других стратегий. Эти проблемы могут быть разрешены при условии расширения традиционного алгоритма разработки коммуникационной стратегии, включающего ряд подчиненных единой цели элементов. Структурно схема коммуникационной стратегии представлена на рис. 3.

Процесс разработки и реализации коммуникационной стратегии может быть представлен тремя укрупненными блоками: коммуникативное пространство, моделирование коммуникации, реализация стратегии коммуникации.



Рис. 3. Структурная схема коммуникационной стратегии

Первый блок (рис. 4) связан с коммуникативным пространством организации, и само по себе коммуникационное поле в реальных условиях существует.

Задачей является определение его границ и характеристик, которые позволили бы организации сформулировать стратегическую задачу. Предварительное исследование внешней среды организации концентрирует необходимые данные о главных показателях в отрасли, на основании которых можно сформулировать цель коммуникационной стратегии. Таким образом, определение стратегической цели является первым элементом в структуре коммуникационной стратегии организации.

Следующий элемент связан с исследованием состояния коммуникационной политики с использованием аудита существующих подходов к коммуникациям внутри организации и оценкой коммуникационной политики конкурентов. Такого рода исследование должно проводиться в ракурсе целей, обозначенных на предыдущем этапе, и выявлять соответствие реализуемых подходов стратегической цели. Затем ставятся стратегические задачи, которые будут определять все последующие шаги для достижения поставленной цели. Именно на этом этапе фактически формируется бюджет планируемой коммуникационной стратегии.

Анализ целевой общественности направлен на выявление целевых потребительских групп, после чего возможно формирование соответствующих контактным аудиториям информационных потоков. Организация коммуникативного пространства становится основой эффективности и жизнеспособности организации, потому что коммуникация является средством, с помощью которого обеспечивается единство организации в достижении общей цели.



Рис. 4. Коммуникативное пространство организации

Второй блок — моделирование коммуникаций — представлен на рис. 5.

Само название блока определяет подход к проблеме создания и экономического обоснования коммуникационной стратегии организации, базирующейся на создании обобщенной модели стратегии, которая может быть пригодной для использования любой организацией. Следовательно, она должна включать в себя весь возможный коммуникационный набор компонентов, определять порядок или последовательность их реализации и быть приспособленной для экономической оценки комбинации компонентов с использованием одного или нескольких критериев.

На основе анализа обобщенной модели может быть сделан переход к моделированию коммуникационной стратегии конкретной организации, причем такая модель должна отображать все ее специфические особенности. По существу, это частная реализация обобщенной модели, содержащая некоторые ее компоненты. Рассматривая ту или иную комбинацию компонентов, составленную в определенной последовательности, можно достигнуть количественного показателя коммуникации в целом.

Достоинством такого эксперимента является возможность выбора оптимального соотношения компонентов коммуникации, исходя, например, из условия оптимизации затрат или иных критериев. В отличие от первого блока, моделируемые процессы носят случайный характер и для их исследования могут применяться методы теории вероятности и математической статистики.



Рис. 5. Моделирование коммуникаций

В указанной модели на рис. 5 учитывается специфика организации, поскольку один и тот же компонент коммуникации в разных организациях получит разные количественные оценки. Спецификация рангов коммуникационного набора компонентов является основой для проведения модельного эксперимента.

Третий блок — реализация стратегии — представлен на рис. 6. Здесь возникает задача, связанная с необходимостью управления коммуникацией.

Вероятностный подход к планированию коммуникации неизбежно ведет к некоторому отклонению параметров реализуемой коммуникации от планируемых. Их корректировка может быть осуществлена, если будет разработана методика оценки эффективности коммуникации и организованы обратные связи.

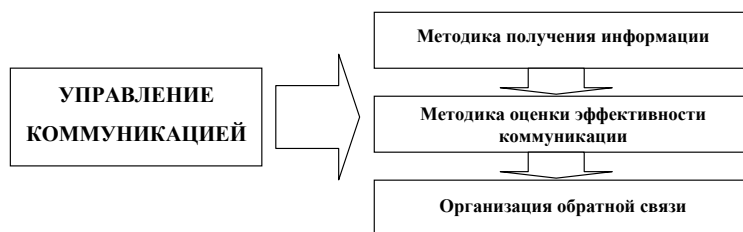


Рис. 6. Реализация коммуникационной стратегии

Методика оценки эффективности должна определять способы сбора информации и содержать перечень вопросов, ответы на которые могут быть положены в основу количественных показателей отдельных компонентов или этапов коммуникации.

Организация обратных связей предусматривает не только создание каналов сбора и передачи информации, но и определяет частоту тестов, способы внесения изменений. Кроме того, на этом этапе решается вопрос о том, какие именно изменения должны быть поданы на вход модели коммуникационной стратегии организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес и общество: выгодное партнерство / Под ред. А.А. Нецадина. М.: Вершина, 2006. С. 320.
2. Бойков В.Э. Социальное партнерство: декорации и реальность // М.: Изд-во РАГС, 2006.
3. Гонтарь Е.В. Социальные инвестиции как форма проявления корпоративной социальной ответственности бизнеса // М., 2006. С. 294.
4. Зинченко Г.П., Капитонов Э.А., Капитонов А.Э. Управление общественными отношениями. Ростов н/Д: АкадемЦентр, 2009. С. 368.
5. Кривокора Ю.Н., Кривокора Е.И. Коммуникационная политика в системе менеджмента: Монография. Ставрополь, 2003.
6. Кривокора Е.И. Трансформация парадигмы социальных коммуникаций // Научная мысль Кавказа. Северо-Кавказский научный центр высшей школы. Приложение. 2006. № 10.
7. Кривокора Ю.Н., Кривокора Е.И. Коммуникационная политика в системе менеджмента: Монография. Ставрополь, 2003.
8. Основы теории управления: Учебное пособие / Под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. М.: Финансы и статистика, 2003.
9. Парахина О.А., Дудко С.В. Социально-ориентированное управление стратегическими изменениями в организации: Монография. Ставрополь: ЗАО «Диамант», 2007.
10. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. М., 2001.
11. Старенченко Ю.Л. Основы коммуникационного менеджмента: Учеб. пособие. СПб.: СПбГУ, 2001.
12. Федулов Ю.К. Управление общественными отношениями. ИНФРА-М, Вузовский учебник, 2011. С. 153.

УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТОВ НА ОСНОВЕ ВЫДЕЛЕНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

ГУСЕВА О.Г.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: GusevaOG@rov.uralsib.ru

В статье рассматриваются особенности банковских продуктов, которые являются услугами: неосозаемыми и неотделимыми от субъекта. Автором представлена классификация банковских продуктов в соответствии с удовлетворяемыми за счет них потребностями, а также выявлены основные характеристики проанализированных продуктов. Рассмотрена категория Private Banking в аспекте анализа модели Канно, направленной на удовлетворения потребностей клиентов.

Ключевые слова: банковские продукты; услуги; лояльность клиентов; частное банковское обслуживание.

The article defines some peculiarities of banking products which are considered as services: intangible and inseparable from the subject. The author presents classification of banking products according to the requirements satisfied by means of them and also reveals the basic characteristics of analyzed products. Private Banking category is considered in the aspect of the analysis of Kano model which is directed on satisfaction of clients' requirements.

Keywords: banking products; services; clients' loyalty; private banking.

Коды классификатора JEL: G21, G24.

Эффективность работы кредитных организаций во многом определяется степенью удовлетворения клиентских потребностей. Адекватная оценка клиентских потребностей является одной из наиболее важных задач, стоящих перед российской банковской системой. Решение этой задачи особенно актуально в условиях современной мирового финансово-экономического кризиса, когда меняются потребности клиентов [1].

Особенностями банковского продукта и банковской услуги является неосозаемость услуг, их абстрактный характер; непостоянство качества услуг и неотделимость услуг от квалификации людей их представляющих; несохраняемость услуг.

Неосозаемость услуг означает невозможность их материального ощущения невозможность, увидеть и оценить их до момента получения результатов их предоставления. Главной характеристикой банковской услуги является ее эффективность: конкретная выгода и польза, получаемые потребителем от банковской услуги.

Непостоянство качества и неотделимость услуг от квалификации людей требует постоянного обучения персонала. Служащие банка должны знать не только технику банковского дела, но и психологию общения людей. Большое значение имеют интерьер банка, освещение, офисная мебель и стиль, цветы и другие внешние элементы, создающие дополнительное качество оказываемых банком услуг.

Несохраняемость услуг предполагает наличие действующего механизма выравнивания спроса и предложения. Так как услуги не хранятся как товары, в периоды пикового спроса важно заранее планировать мероприятия банка по предотвращению очередей, привлекать дополнительных работников из других отделов, стимулировать обращение в банк в другое время; скрашивать ожидание дополнительными услугами и т.д.

Банковский продукт имеет ряд отличительных особенностей. Во-первых, оказание банковских услуг связано с использованием денег в различных формах (наличные, безналичные деньги и расчеты). Во-вторых, нематериальные банковские услуги приобретают зримые черты посредством имущественных договорных отношений. В-третьих, большинство банковских услуг имеет протяженность во времени: сделка, как правило, не ограничивается однократным актом, устанавливаются более или менее продолжительные связи клиента с банком.

Всего в банковском продукте выделяют 3 уровня (по аналогии с товарами):

- ◆ основной продукт (услуга);
- ◆ реальный продукт;
- ◆ расширенный продукт.

Первый уровень составляет основной продукт, или базовая номенклатура услуг: кредитование, услуги по вложению капитала и расчетам, операции с валютой и т.п.

Второй уровень — это реальный продукт или текущая номенклатура услуг, которая постоянно меняется и развивается, не затрагивая основных направлений деятельности банка. Целью реального продукта является побуждение клиента к приобретению наибольшего количества услуг, перевод случайного клиента в статус постоянного. Сюда относятся: под-

готовка документов, платежные услуги, контроль, бухгалтерское и аудиторское обслуживание, ведение реестра акционеров и другие операции с ценными бумагами, советы по налогообложению, инвестиционный консалтинг, доверительные операции и т.д. Можно к банковским услугам добавить совмещение потребительского кредита со страхованием жизни.

Третий уровень представляет собой расширенный банковский продукт. Услуги этого уровня формируют доверительные и дружеские отношения с клиентом, оказание всесторонней помощи: обслуживание зарубежных связей, помощь в творческой идее в области финансов, менеджмента, использование связей и контактов, финансовых выгод, дружеские связи, наконец, личные советы банкира, неформальное общение. Банк может содействовать росту капитала предприятия-клиента, слиянию, может участвовать в капитале.

Услуги второго и третьего уровня относительно условны, поэтому чаще встречается двухуровневая трактовка банковского продукта — ядра и периферии услуг.

Решение о базовой номенклатуре (перечне) банковских услуг принимается на этапе создания банка (универсальный или специализированный), определении его миссии. Перечень базовых услуг российских банков примерно одинаков, поэтому для привлечения клиентов, формирования устойчивых связей с клиентами используются дополнительные услуги — перечень текущих услуг.

Необходимым представляется классификация банковских продуктов в соответствии с удовлетворяемыми за счет них потребностями, а также выявление основных характеристик данных продуктов.

Банковские продукты, предоставляемые с целью получения клиентами дополнительных доходов:

- ◆ депозитные продукты;
- ◆ продукты, основу которых составляют услуги доверительного управления денежными средствами и другим имуществом клиентов;
- ◆ услуги по организации выпуска корпоративных ценных бумаг;
- ◆ услуги по купле-продаже ценных бумаг кредитной организации и т.д.

Банковские продукты, предоставляемые с целью мобилизации клиентами ресурсов:

- ✓ кредитные продукты (овердрафт, факторинг, форфейтинг и т.д.);
- ✓ продукты, основу которых составляют услуги эмиссионного посредничества (андеррайтинговые услуги и т.д.).

Продукты, способствующие осуществлению клиентами расчетов:

- ✓ продукты расчетно-кассового обслуживания (в том числе осуществление международных расчетов), в частности, дистанционного банковского обслуживания как специфической разновидности РКО (PC-banking, Telephon-banking, Internet-banking, Video-banking);

- ✓ продукты, в основе которых лежат услуги по инкассации средств клиентов;
- ✓ эмиссия платежных инструментов (векселей, расчетных чеков и т.д.).

Продукты, обеспечивающие хранение ценностей клиентов, в основе которых лежат:

- услуги по аренде сейфов и индивидуальных банковских ячеек;
- услуги депозитария;
- услуги реестродержателя.

Прочие банковские продукты, основу которых составляют:

- услуги по купле-продаже валюты (конверсионные услуги);
- услуги по купле-продаже драгоценных металлов;
- консультационные и информационные услуги;
- гарантийные услуги (банковская гарантия, поручительство);
- комплексные индивидуальные продукты (Private banking).

Спрос на разные банковские продукты обусловлен различными видами потребностей клиентов. При этом следует подчеркнуть, что финансовые потребности, удовлетворяемые за счет банковских услуг, входящих в состав продуктов кредитных организаций, являются вторичными, производными от первичных производственных и других потребностей клиентов банков.

Для выявления отдельных характеристик банковских продуктов, благодаря которым потребности клиентов удовлетворяются и формируются их лояльность по отношению к банку, необходимо обратиться к модели Нориаки Кано, использование которой позволяет более полно оценивать потребности клиентов в банковских услугах [2, с. 53].

В 1984 г. японский ученый Н. Кано сформулировал «Теорию привлекательного качества», целью которой явилось расширение понимания того, как клиенты организации оценивают качественные характеристики выпускаемой ею продукции. Под потребностями в данном случае понималась нужда в чем-либо для поддержания деятельности, побудитель активности. В рамках указанной теории была разработана модель удовлетворения потребностей клиентов, в дальнейшем названная «моделью Кано».

Н. Кано классифицировал потребности покупателей по видам:

- ◆ ожидаемые (expected), удовлетворение которых обязательно и очевидно для потребителя;
- ◆ желаемые (desired). Чем лучше удовлетворены эти потребности, тем довольнее потребитель;
- ◆ восхищающие (exited). Их удовлетворение восхищает потребителя, поскольку он не ожидал этого.

Кроме того, были классифицированы качества (характеристики) продуктов:

- ✓ «необходимые» (must-be), наличие которых считается само собой разумеющимся, а отсутствие приводит к полной неудовлетворенности потребителя;
- ✓ «одномерные» (one-dimensional). Чем в большей степени они реализованы в продукте, тем более продукт удовлетворяет потребителя;
- ✓ «привлекательные» (attractive), которые вызывают у потребителя особое удовлетворение, но их отсутствие воспринимается им нейтрально.

Особенность таких качеств продукта — их изменчивость, т.е. по мере привыкания потребителей к наличию данного качества оно переходит в разряд привычных или необходимых.

Японский ученый выделил также «нейтральные» (indifferent) и «обратные» (reverse) качества продуктов. Так называемые «нейтральные» качества не определяют выбора потребителя, но, порой, ошибочно рассматриваются производителем как существенные. В то же время, обратные (противоположные) характеристики могут быть определены как специфические, полная реализация которых в продукте снижает спрос на него со стороны определенных категорий покупателей. Например, выпуск новой модели сотового телефона с огромным количеством функций привлечет ту категорию покупателей, которая ориентируется на новинки, но отпугнет консервативно настроенных покупателей.

Проецируя на российскую банковскую деятельность выявленные логические связи между потребностями клиентов и качествами продуктов согласно «модели Кано», можно сделать следующие предположения.

Потребности клиентов удовлетворяются за счет кредитных, расчетно-платежных, депозитных, информационных и прочих услуг. Потребности клиентов российского банка в стороннем финансировании, осуществлении платежей, получении стабильных доходов и использовании аутсорсинга являются ожидаемыми, поэтому в случае невозможности их удовлетворения банковские продукты становятся клиенту в целом неинтересными.

Желаемые потребности клиента удовлетворяются за счет дополнительных услуг, включенных в состав банковских продуктов. Например, потребность корпоративных клиентов банка в индивидуальном обслуживании удовлетворяется за счет Private banking, в услугах расчетно-кассового обслуживания вне офиса — за счет дистанционного банковского обслуживания. По сути, Private banking и дистанционное банковское обслуживание — это модифицированные банковские продукты: кредитные, депозитные, а также продукты, в основе которых лежат расчетно-платежные услуги. Иначе говоря, банк, совершенствуя набор услуг, входящих в состав продукта (наделяя банковский продукт новыми качествами), удовлетворяет желаемые потребности клиента. При отсутствии добросовестной конкуренции, если банк не предложит ему в указанных случаях Private banking и дистанционное банковское обслуживание, клиент будет разочарован, хотя, возможно, и не откажется от обслуживания в данной кредитной организации. Однако при современной высокой конкуренции на финансовом рынке вероятность отказа клиента от обслуживания в таком банке близка к предельной.

В банках совместно с категорией Private Banking часто используется такое понятие, как «VIP-клиент», ему предлагаются особые условия обслуживания и продукты. Однако не всегда VIP-клиент приносит достаточное количество доходов по сравнению с другими, не относящимися к этой категории. Для более объективной оценки ценности клиента используется сводный показатель, который учитывает несколько его характеристик — CLV (Customer Lifetime Value) — оценка доходности клиента.

Следует отметить, что расчет агрегированной характеристики клиента является высшей степенью мастерства в клиентской аналитике, основная задача которой сводится к аллокации доходов и расходов на клиента. На практике применяются и более упрощенные методики определения прибыльности клиента. Если банк научился считать прибыльность клиента, то CLV определяется посредством суммирования доходов за весь период его обслуживания. Однако, с точки зрения стратегического развития, руководству банка интересны клиенты, которые продолжают обслуживаться в банке, поэтому доходы необходимо не только посчитать, но и спрогнозировать, учитывая такие прогнозные показатели, как: уровень лояльности клиента, склонность его к уходу, прогнозируемые доходы от его обслуживания в будущем.

При наделении банковских продуктов привлекательными свойствами, на предоставление которых клиент не рассчитывал или даже не знал о них, спрос на них может резко возрасти. Например, пользуясь общими программами кредитования юридических лиц, как правило, получить ссуду на покупку коммерческой недвижимости можно было, только под залог уже существующих активов клиента (без учета приобретаемых объектов, которые, ввиду сложности юридического оформления и других юридических и экономических рисков, в залог не принимались).

Эволюция банковской деятельности приводит к появлению у стандартных продуктов новых свойств, позволяющих удовлетворять растущие потребности клиентов. Благодаря конкуренции среди российских банков все ожидаемые и большинство желаемых потребностей клиентов удовлетворяются, существует разница только в степени этого удовлетворения.

Восхищающие потребности клиентов, напротив, еще недостаточно удовлетворены, потому разработчики новых банковских продуктов могли бы обратить особое внимание на данный вид потребностей, а также на разработку и совершенствование привлекательных свойств предоставляемых банками продуктов.

Таким образом, следует сделать вывод, что при создании новых банковских продуктов необходимо опираться не только на информацию о потребностях, полученную от клиентов, но и на собственные разработки и выводы банковских работников. Результаты анализа позволят сформулировать перечень мероприятий, которые могут обеспечить более полное удовлетворение потребностей банковских клиентов.

В числе таких мероприятий следует отметить периодическую оценку клиентских потребностей посредством проведения социологических опросов и стандартизованных интервью, мониторинга реализуемых конкурентами банковских продуктов, а также оценки собственных возможностей наращивания новых качеств банковских продуктов, анализ перспективности создания нового продукта, для чего следует выделить его отдельные характеристики и сопоставить с потребностями клиентов, что позволит выявить степень их потенциального удовлетворения, соотнесение ориентиров банка при внедрении нового продукта с потребностями клиентов, которые должны быть удовлетворены за счет его свойств.

Продукты, претендующие на массовый спрос, в первую очередь, должны удовлетворять ожидаемые и желаемые потребности клиентов; продукты, предназначенные узкому кругу клиентов, — восхищающие потребности; придание продуктам привлекательных свойств позволяет удовлетворять восхищающие потребности клиентов.

Комплексное удовлетворение модифицированных клиентских потребностей в результате применения указанных мероприятий будет способствовать повышению эффективности и конкурентоспособности отечественных кредитных организаций в условиях экономической неопределенности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коттер Дж.П. Впереди перемен. М.: Олимп-Бизнес, 2007.
2. Оробинский С.С. Модель Кано: банковские продукты и потребности клиентов // Банковское дело. 2009. № 4. С. 53.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СНИЖЕНИЯ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ В КОНТЕКСТЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ

АФАНЫСЯН М.К.,

преподаватель,

Пятигорский государственный технологический университет,

e-mail: mkafanesyan@bk.ru

Российская Федерация, большей частью, унаследовала природоохранную систему и набор инструментов регулирования загрязнений в производственной сфере еще от Советского Союза. Платежи за загрязнение окружающей среды в России взимаются с 1991 года, но, как инструмент регулирования воздействия на окружающую среду, они не являются эффективными. Существующие в России стандарты качества окружающей среды являются слишком строгими, нереалистичными и дорогостоящими для их соблюдения. Выход — реализация инструментов решения трансграничных экологических проблем в виде распределяемых разрешений на загрязнение окружающей среды.

Ключевые слова: трансграничное загрязнение; экология; гармонизация экологического законодательства; инструменты экологического регулирования; разрешения на загрязнение окружающей среды.

Russian Federation, for the most part, inherited the environmental system and pollution control tools in the industrial sector from the Soviet Union. Payments for environmental pollution in Russia are charged with the 1991, but as a tool for managing impacts on the environment, they are not effective. The existing Russian environmental standards that are too restrictive, unrealistic and costly to comply. Output — Implementation of tools to address transboundary environmental problems in the form of allocated permits to pollute.

Keywords: transboundary pollution; the environment; the harmonization of environmental legislation; environmental management tools; permits for pollution.

Коды классификатора JEL: Q57.

Российская Федерация, большей частью, унаследовала природоохранную систему и набор инструментов регулирования загрязнений в производственной сфере еще от Советского Союза.

Платежи за загрязнение окружающей среды (ОС) взимаются в России с 1991 года, но их роль как инструмента регулирования воздействия на ОС до сих пор не является эффективной. Платежи за загрязнение в России взимаются повсеместно на регулярной основе со всех природопользователей (юридических и физических лиц), обязанных получать природоохранные разрешения. Платежами облагаются до 214 загрязнителей воздуха и 197 загрязнителей воды, равно как и «размещение» (хранение и захоронение) четырех категорий опасных отходов (на основе токсичности) и двух категорий нетоксичных твердых отходов [5].

Платежи за загрязнение, взимаемые со стационарных источников, тесно связаны со всеобъемлющим административным регулированием качества окружающей среды и загрязняющих выбросов/сбросов. Разрешениями, выдаваемыми природоохранными органами (отдельно на выбросы в атмосферу, сбросы сточных вод и образование твердых отходов), определяются предельно допустимые выбросы/сбросы (ПДВ/ПДС) всех применимых регламентируемых загрязняющих веществ для каждого конкретного предприятия. ПДВ/ПДС определяются с использованием компьютерных дисперсионных моделей на основе стандартов качества окружающей среды, так называемых предельно допустимых концентраций (ПДК). ПДК устанавливаются на уровне, который, предположительно, не должен причинить ни немедленного, ни долгосрочного ущерба здоровью человека, что во многих случаях делает их жестче соответствующих стандартов стран Европейского Сообщества и ориентиров Всемирной Организации Здравоохранения [7].

Устанавливаемые в результате ПДВ/ПДС весьма жестки и значительно ниже уровня фактических выбросов предприятий. Для смягчения требований, устанавливаемых такими жесткими лимитами, которые, как правило, реально недостижимы, в качестве переходной меры были введены так называемые временные согласованные выбросы/сбросы (ВСВ) в целях поэтапного достижения стандартов качества окружающей среды. На практике данные временные уровни приближены к фактическим уровням загрязнения и не стимулируют сокращение загрязнения (планы соблюдения ПДВ/ПДС, официально являющиеся необходимым условием для получения временных лимитов, повсеместно игнорируются).

Главной особенностью системы платежей за загрязнение в Российской Федерации является то, что к выбросам/сбросам в установленных пределах применяется комплекс базовых ставок для каждого конкретного загрязняющего вещества, тогда как к выбросам/сбросам сверх этих пределов применяется значительно более высокая ставка. Применяемая ставка платежей за загрязнение в 5 раз выше базовой ставки за сбросы сверх ПДВ/ПДС, но в пределах временного лимита. К выбросам/сбросам сверх ВСВ применяется 25-кратная базовая ставка. Данные коэффициенты представляют собой «штрафной» компонент платежа за загрязнение. Кроме того, региональные органы власти имеют право применять к ставкам «коэффициенты экологической ситуации» для учета местных экологических особенностей [6].

Предприятия в Российской Федерации вынуждены платить за выбросы в атмосферу, сбросы в воды, размещение отходов. Размер платежей зависит от выбрасываемой массы, и они могут увеличиваться в 5 или 25 раз, если выбросы (сбросы) превышают ПДВ или ПДК.

Платежи должны выплачиваться даже если выбросы (сбросы) находятся в пределах установленных ПДК и ПДВ. Такая постановка вопроса не может стимулировать предприятия применять наилучшие доступные технологии и методы управления (НДТМ) в целях уменьшения выбросов.

Платежи за загрязнение в России не ведут к выравниванию затрат на сокращение загрязнения между источниками по двум основным причинам:

- ставки платежей слишком низки по сравнению с предельными затратами на какое-либо значительное сокращение выбросов;
- природоохранные органы располагают чрезмерной свободой действий в определении общего объема платежей (зачеты, местные коэффициенты, освобождения и проверка выбросов).

Часто отмечается «вялое» правоприменение постановления по платежам по отношению к неплательщикам, чрезмерная административная свобода действий в освобождении от платы и зачете платежей, предоставленная чиновникам региональных природоохранных органов. Платежи за экологические загрязнения не играют заметной роли ни для федерального бюджета, ни для региональных бюджетов. По сравнению со всеми процедурами сбора налогов, платежи за загрязнения составляют доли процента.

В то же время платежи за загрязнение ОС являются только одним из экономических инструментов, причем действующим в конце производственного процесса («на конце трубы»). В то же время тенденция в последние годы состоит в переносе платежей и налогов на начало производственного процесса, в переходе на наилучшие — более экологически чистые — технологии, в платежах за неэффективное или чрезмерное использование энергии и материалов, в том числе токсичных. Это становится особенно важным в рамках стратегии сокращения антропогенных выбросов парниковых газов, способствующих изменению климата.

Так, в федеральном законе «Об охране окружающей среды» [8] вводится понятие «наилучшей существующей технологии» (НСТ) — технологии, основанной на последних достижениях науки и техники, направленной на снижение негативного воздействия на окружающую среду и имеющей установленный срок практического применения с учетом экономических и социальных факторов. Законом предусмотрен учет «наилучших существующих технологий» в процессе выдачи разрешений.

Россия подписала ряд международных конвенций и соглашений, в том числе Киотский протокол [3], в соответствии с которыми обязана уменьшить имеющиеся и потенциальные отрицательные воздействия на окружающую среду, что можно сделать лишь путем применения наилучших из существующих технологий. Дальнейшее и эффективное сотрудничество в этой области с Европейским Союзом может осуществляться на основе экологической политики, гармонизированной с европейскими нормами.

Следует отметить, что в Российской Федерации, как и в большинстве государств-участников СНГ, существующая система нормирования негативного воздействия на окружающую среду разделена по видам воздействия на компоненты природной среды (воздух, водные объекты, почва) и предусматривает: установление нормативов выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, установление нормативов сбросов веществ и микроорганизмов со сточными водами в поверхностные и подземные водные объекты, выдачу разрешений на выбросы и сбросы, утверждение нормативов образования отходов и лимитов на их размещение.

На наш взгляд, эта система нормирования не в полной мере отвечает возлагаемым на нее задачам по обеспечению благоприятного состояния окружающей среды по следующим причинам:

- ✓ при расчете нормативов допустимого воздействия требуется подготовка трудоемкого и дорогостоящего обоснования проектов нормативов, опирающегося как на результаты инструментальных измерений, так и на расчетные исследования, погрешность которых достаточна велика;
- ✓ остается сложной и длительной процедура утверждения нормативов допустимого воздействия в связи с необходимостью индивидуального рассмотрения проектов нормативов и материалов их обоснования;
- ✓ сложилась общераспространенная порочная практика установления лимитов на выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, которые продлеваются и приобретают характер постоянных в связи с тем, что нормативы допустимого воздействия для многих субъектов хозяйственной деятельности технологически недостижимы. Разрабатываемые предприятиями программы по достижению нормативных значений нередко не выполняются десятки лет. Это обстоятельство приводит к увеличению антропогенной нагрузки на окружающую среду;
- ✓ у субъектов хозяйственной и иной деятельности отсутствует экономическая заинтересованность в снижении выбросов и сбросов, в повышении эффективности очистных сооружений, во внедрении малоотходных и безотходных технологий, поскольку им экономически более выгодно осуществлять платежи в соответствии с лимитами на выбросы (сбросы) или платить незначительные по величине административные штрафы за их превышение;
- ✓ до настоящего времени не разработаны нормативы предельно допустимых (критических) нагрузок на экологические системы.

Таким образом, в настоящее время имеет смысл двигаться к системе нормирования негативного воздействия на окружающую среду, основанной на комплексном подходе к выдаче экологических разрешений на загрязнение окружающей среды, так называемых комплексных экологических разрешений (КЭР). Эта новая система аналогична уже положительно зарекомендовавшей себя европейской системе комплексного предупреждения и контроля загрязнений (КПКЗ) [1]. Эта

система исповедует комплексный подход к окружающей среде как к целому и описывает процедуру выдачи промышленным предприятиям комплексных разрешений на все виды воздействия на окружающую среду.

В качестве основных положений и требований системы комплексного предупреждения и контроля загрязнений можно назвать:

- ◆ распространение действия системы разрешений на все виды производственной деятельности, которые определены в рамках системы КПКЗ;
- ◆ предоставление предприятиями, подающими документы на получение разрешения, достаточного объема информации для выполнения оценки и определения условий этого разрешения;
- ◆ осуществление комплексных и скоординированных разрешительных процедур уполномоченными органами (настоятельно рекомендуется осуществлять выдачу единого комплексного разрешения даже в тех случаях, когда это не является обязательным требованием);
- ◆ полное и всестороннее определение требований и условий разрешения с учетом всех ключевых видов воздействий на окружающую среду (по поступлениям загрязняющих веществ в атмосферу, водные объекты и почвы);
- ◆ использование НДТ в качестве основы при выдаче комплексных экологических разрешений (КЭР);
- ◆ обеспечение эффективного использования энергии, контроля уровней шума и вибрации, предотвращение и сокращение образования отходов, предотвращения загрязнения почв и подземных вод;
- ◆ включение в условия выдачи разрешений мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций и локализации/снижению их последствий;
- ◆ проведение производственного экологического контроля;
- ◆ осуществление мониторинга соблюдения условий выданных разрешений;
- ◆ проведение периодического пересмотра условий выдачи разрешений;
- ◆ обеспечение информирования и участия общественности и ее доступа к соответствующей документации;
- ◆ обеспечение учета воздействий и сведение к минимуму вероятности трансграничного переноса загрязняющих веществ на дальние расстояния.

Аналогично Директиве 96/61/ЕС «О комплексном предупреждении и контроле загрязнений» [2], где для ряда производств положения Директивы являются обязательными независимо от объема выпуска продукции (например, нефте- и газоперерабатывающие заводы), тогда как для некоторых других категорий промышленных объектов установлены пороговые значения объемов производства или выпуска продукции, новая система должна быть направлена на регулирование воздействия на окружающую среду крупных предприятий-загрязнителей окружающей среды.

В настоящее время российское законодательство предъявляет одинаковые требования ко всем хозяйствующим субъектам, независимо от степени воздействия на окружающую среду и размера предприятия. Поэтому новая система комплексного предупреждения и контроля загрязнений в Российской Федерации должна распространяться на все крупные предприятия, которые относятся к категории, оказывающих значительное негативное воздействие на окружающую среду и потребляющих большие количества энергии и сырья. Соблюдение требований основано на том, что предприятия должны получить так называемые комплексные разрешения (на выбросы, сбросы, размещение отходов) и жестко следовать требованиям, описанным в этих документах. Ко всем вновь создаваемым объектам предъявляется требование соответствия наилучшей доступной технологии. Вся система выдачи КЭР базируется на НДТ.

В этой связи мы считаем, что в самое короткое время необходимо создать российский реестр наилучших доступных технологий и специализированные отраслевые технические рабочие группы, которые будут заниматься отбором и классификацией соответствующих технологий в каждой отрасли промышленности. Результатом деятельности таких групп должны стать Справочные документы по наилучшим доступным технологиям (СНДТ). Информация, содержащаяся в этих документах, будет предназначена для того, чтобы ее можно было использовать при намерении внедрить НДТ на конкретном предприятии.

Воспользовавшись СНДТ, можно будет определить, относится ли технология к НДТ. СНДТ должны обладать юридической силой в части определения НДТ (технологии, включенной в СНДТ, являющейся официально признанной в качестве НДТ) и носить рекомендательный (справочный) характер для предприятия, внедряющего такую технологию.

Совершенно очевидно, что действующее экологическое законодательство России требует существенной модернизации. Как одно из приоритетных направлений такой модернизации можно рассматривать гармонизацию действующего российского экологического законодательства с экологическим законодательством ЕС.

Гармонизация с Директивой КПКЗ представляется целесообразной в связи с тем, что в ней не содержится избыточных требований, которыми часто характеризуется российское экологическое законодательство.

Формирование системы выдачи КЭР, сопровождающееся восполнением пробелов российского законодательства с использованием положительного европейского опыта и гармонизацией с Директивой КПКЗ, несомненно, внесет позитивный вклад в дело надлежащего учета и минимизации воздействия на окружающую среду.

Предприятия, получившие разрешительную документацию в Российской Федерации, должны разработать на определенный период времени план мероприятий по охране окружающей среды, технической (технологической) реконструкции (модернизации) предприятия, включая внедрение наилучших из существующих технологий с учетом технологических нормативов, и (или) реализации других природоохранных проектов, направленных на поэтапное достижение установленных нормативов допустимых выбросов и сбросов веществ и организмов. После чего предприятие должно поэтапно реализовать этот план. При этом важно соблюсти правовой режим нормативов, специфическая черта которых — их временный характер. Это возможно и необходимо при условии эффективного (прежде всего, своевременного) государственного экологического контроля.

Внедрение в законодательство и практику хозяйственной деятельности режима наилучших существующих (доступных) технологий может стать принципиально важным звеном в системе экономического стимулирования, поскольку соответствие этим технологиям будет являться необходимым основанием для применения мер экономического стимулирования.

Проведение гармонизации российского экологического законодательства с экологическим законодательством Европейского Союза в части определения экологической ответственности окажет существенное положительное влияние и на внедрение методики регулирования и минимизации также и трансграничного загрязнения окружающей среды в производственной сфере.

В качестве возможных направлений сотрудничества между странами Европейского союза и Россией по обмену опытом и гармонизации нормативно-правового обеспечения страхования рисков в сфере природопользования и охраны окружающей среды можно также рассматривать вопросы применения страховых инструментов для предупреждения и ликвидации трансграничного экологического вреда [4].

Таким образом, схематически, основные направления совершенствования современной российской системы снижения негативного воздействия производственной сферы на окружающую среду в контексте регулирования трансграничного загрязнения можно изобразить следующим образом (рис. 1)



Рис. 1. Основные направления совершенствования современной российской системы снижения негативного воздействия производственной сферы на окружающую среду

Среди российских инструментов экологического регулирования, в настоящее время, преобладает система платы за загрязнение, основанная на существующих стандартах качества окружающей среды (в России называемых ПДК).

На наш взгляд, существующие стандарты качества окружающей среды являются слишком строгими, нереалистичными и дорогостоящими для их соблюдения. Следует кардинально пересмотреть существующие принципы и методологию установления допустимых предельных уровней выбросов/сбросов (ПДВ/ПДС) для перехода к системе, при которой ПДВ/ПДС для специальных объектов, учтенных в новом подходе к выдаче разрешений, будет определяться на основе наилучших доступных технологий (НДТ).

В рамках гармонизации экологического законодательства Российской Федерации и Европейского Сообщества должны быть разработаны: критерии отнесения технологий к НДТ, реестры этих технологий с разбивкой по экономическим видам деятельности, методики нормирования выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду, установления лимитов размещения отходов на основе НДТ для отдельных видов экономической деятельности и конкретных производств.

И конечно, поэтапное системное решение унаследованных и новейших экологических проблем России в процессе реализации государственной стратегии, ориентированной на развитие экономики на инновационной основе, не может осуществляться без значительных изменений федерального природоохранного и природно-ресурсного законодательства.

Часть из них должна включать положения по формированию институциональной структуры для подготовки и выдачи комплексных экологических разрешений (КЭР) в рамках программы по комплексному контролю и предупреждению загрязнений (ККПЗ).

Несомненно, что методы ККПЗ в силу своей специфики будут эффективней существующих на сегодняшний день в России методов регулирования трансграничных загрязнений.

Главный плюс в реализации инструментов решения трансграничных экологических проблем в виде распределяемых разрешений на загрязнение окружающей среды заключается в превентивном характере регулирования загрязнений окружающей среды. Ведь очищение уже загрязненной среды менее выгодно, чем предотвращение такого загрязнения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Директива 2008/1/ЕС от 15 января 2008 г., также именуемая - Директива ККПЗ.
2. Директива Совета Европы 96/61/ЕС от 24 сентября 1996 г. комплексном контроле и предотвращении загрязнения, также именуемая Директива ККПЗ.
3. Киотский протокол к Рамочной конвенции ООН об изменении климата, Киото, 11 декабря 1997 г.
4. Моткин Г.А. Экологическое страхование. М.: Наука, 1996.
5. Наталуха И.А. Сравнительный анализ эффективности регуляторов вредных производственных выбросов. I. Налоговые платежи за выбросы загрязняющих веществ // Вестник ИрГТУ. 2007. № 1. С. 217–221.
6. Постановление Правительства РФ от 28.08.92 № 632 «Об утверждении порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия» // Закон. 1993. № 3. С. 40–41.
7. Предельно допустимые концентрации вредных веществ в воздухе и воде. Изд. 2-е пер. и доп., Л.: «Химия», 1975.
8. Федеральный закон №7-ФЗ от 10.01.2002 г. «Об охране окружающей среды» (Принят ГД ФС РФ 20.12.2001 г., опубликован в «Российской газете», N 6, 12.01.2002 г.).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОПЛАТЫ ТРУДА И ОСНОВЫ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ

КОВАЛЕНКО А.Ю.,

аспирант,

Институт экономики и управления,

e-mail: ay_kovalenko@list.ru

В статье рассмотрена социально-экономическая сущность оплаты труда и основы ее организации, исследованы основные функции заработной платы.

Ключевые слова: категория; оплата труда; система вознаграждения; мотивация; функции.

In article the social and economic essence of a payment and a basis of its organisation is considered, the basic functions of wages are investigated.

Keywords: a category; a payment; compensation system; motivation; functions.

Коды классификатора JEL: J31, J32.

TERRA ECONOMICA 2011 Том 9 № 4 Часть 3

Оплата труда — система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. Центральным элементом этой системы отношений является заработная плата, которая выступает как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

В основе заработной платы лежит цена труда как фактора производства, которая сводится к его предельной производительности. Согласно теории предельной производительности, работник должен произвести продукт, возмещающий его заработную плату, следовательно, заработная плата ставится в прямую зависимость от эффективности труда работника [1].

Как социально-экономическая категория заработная плата требует рассмотрения с точки зрения ее роли и значения для работника и работодателя. Для работника заработная плата является главной и основной статьей его личного дохода, средством повышения уровня благосостояния его самого и членов его семьи. Следовательно, стимулирующая роль заработной платы заключается в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения. Для работодателя заработная плата работников представляет собой одну из основных статей затрат на производство.

С одной стороны, работодатель заинтересован в снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, а с другой стороны, заинтересован повысить ее качество, а значит, увеличить расходы на ее содержание, если это позволит увеличить прибыль предприятия за счет стимулирования инициативы работников.

Заработная плата выполняет три основные функции: воспроизводственную, мотивационную, регулируемую.

Воспроизводственная функция обеспечивает работнику объем потребления материальных благ и услуг на уровне, достаточном для нормального воспроизводства рабочей силы и повышения интеллектуального потенциала в соответствии с изменяющимися техническими и социальными факторами производства.

Мотивационная функция состоит в возможности побуждать работника к трудовой активности, повышению эффективности труда. Этой цели служит установление размера заработков в зависимости от достигнутых работником результатов труда. Реализация этой функции осуществляется руководством предприятия через конкретные системы оплаты труда [2].

Регулирующая функция играет роль баланса интересов работников и работодателей. Она выступает регулятором спроса на продукцию и услуги предприятия, а также на рабочую силу на рынке труда. Основа реализации регулирующей функции заключается в дифференциации оплаты труда по группам работников, по приоритетности деятельности или другим признакам. Тем самым вырабатывается определенная политика по установлению уровня оплаты труда для различных категорий работников в конкретных условиях производства [3].

В настоящее время ни одна из функций заработной платы не реализуется в полной мере. Это связано, прежде всего, с неразвитостью российского рынка труда.

Механизм организации заработной платы на предприятии непосредственно отражает процесс превращения цены рабочей силы в заработную плату. Через организацию заработной платы достигается компромисс между интересами работника и работодателя, который способствует развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

Величину заработной платы определяет не только количество денег, которым будет располагать работник, но и то, что он может на эти деньги купить. То есть покупательная способность денег определяется соотношением номинальной и реальной заработной платы.

Номинальная заработная плата — это вся начисленная сумма оплаты труда работника, вне зависимости от налогов и обязательных платежей. Располагаемая заработная плата — это начисленная сумма оплаты труда за вычетом подоходного налога и обязательных платежей. Реальная заработная плата — количество материальных благ и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату, т. е. покупательная способность номинальной заработной платы.

Так, повышение номинальной заработной платы на 15% при росте цен на 20% (при условии неизменности налоговых отчислений) может привести к снижению реальной заработной платы на 4,2% ($115:120 \cdot 100 - 95,8$). [4]

Следует также различать денежную и неденежную формы заработной платы. Денежная форма является основной, что обусловлено ролью денег как всеобщего эквивалента в товарно-денежных отношениях в рыночной экономике. Однако при отсутствии наличных денежных средств предприятие может рассчитываться с работниками выпускаемой продукцией, которая может как лично потребляться работником и его семьей, так и продаваться (или обмениваться на другие товары).

Деньги — это наиболее очевидный способ, которым организация может вознаградить сотрудников. Противоречивые оценки количества денег, необходимых для мотивации эффективных действий, восходят еще к временам зарождения теории человеческих отношений. Сторонники этой теории утверждают, что важнейшее значение имеют социальные потребности людей, в то время как сторонники теории научного управления стоят на том, что вознаграждения материально-экономического характера обязательно ведут к усилению мотивации.

Хотя Фредерик Герцберг и пришел к выводу о том, что большинство людей относят оплату только к гигиеническим факторам, обеспечивающим отсутствие неудовлетворенности, тем не менее, многие бихевиористы считают, что деньги в определенных ситуациях могут служить мотивирующим фактором. Один из них, в частности, писал, что «применение теории потребностей Маслоу к заработной плате позволяет сделать вывод о том, что она удовлетворяет многие потребности различного типа — физиологические, потребности уверенности в будущем и признании» [7]. В одной из своих ранних работ Герцберг допускал, «что заработная плата, надлежащим образом связанная с результатами труда сотрудника, может становиться мотивирующим фактором результативности труда, т.е. обычно зарплата не связана непосредственно с результативностью и является гигиеническим фактором».

Этот вывод получил поддержку исследователей-бихевиористов, изучавших теорию ожидания. Они установили, что только при наличии определенных условий рост зарплаты стимулирует повышение производительности труда. Первое из них состоит в том, что люди должны придавать зарплате большое значение. Второе заключается в том, что люди должны верить в существование четкой связи между зарплатой и производительностью, и конкретно в то, что увеличение производительности обязательно приведет к росту зарплаты. Очевидно, что для персонала желательно наличие связи между зарплатой и достигаемыми трудовыми результатами. Исследования показали, однако, что хотя большинство менеджеров и провозглашают свою приверженность оплате труда по конечному результату, но на практике они компенсируют затраченные работником усилия в соответствии со стажем и проведенным на работе временем, а вовсе не по характеристикам достигнутых результатов.

Таким образом, нельзя отрицать, что заработная плата или компенсация сотрудникам (компенсация как-то, что работник получает от организации в обмен на свой труд) играет исключительно важную роль в привлечении, мотивировании и сохранении в организации адекватной рабочей силы. Компенсация может оказывать двоякое воздействие на сотрудников — мотивирующее и демотивирующее.

Неэффективная система вознаграждения может вызвать у работников неудовлетворенность (как размером, так и способами определения и распределения вознаграждения), что всегда влечет за собой снижение производительности труда, падение качества, нарушение дисциплины. Недовольные компенсацией работники могут вступить в открытый конфликт с руководителями организации, прекратить работу, организовать забастовку или покинуть организацию [4].

С другой стороны, эффективная система компенсации стимулирует производительность работников, направляет их деятельность в нужное для организации русло, т.е. повышает эффективность использования человеческих ресурсов.

Стимулирующая роль денег особенно эффективна, когда предприятия вознаграждают своих сотрудников в зависимости от выполнения работы и получения конкретных результатов, а не за отсиженное на рабочем месте время.

Основное значение системы компенсации заключается в том, чтобы стимулировать производственное поведение сотрудников компании, направив его на достижение стоящих перед ней стратегических задач, иными словами, соединить материальные интересы работников со стратегическими задачами организации.

Стимулирующая, а более точно, мотивационная функция играет главную роль в интенсивном использовании живого труда, направляет его на реализацию целей управления.

Мотивационный механизм непосредственно заработной платы имеет определяющее значение и в реализации стратегии на перспективу. Однако это значение обусловлено не только высокой долей заработной платы в общем доходе работника (как правило, более 70%). Традиционно в сознании работника заработная плата психологически ассоциируется с признанием его авторитета на предприятии, косвенно выражает его социальный статус. Через заработную плату работник косвенно оценивает себя, свои успехи в работе сравнительно с другими. Зарботная плата может быть и невысокой (какой она была все застойные годы прямого государственного управления экономикой), но если она оказалась выше, чем у коллег по работе, то и мотивационная действенность будет выше.

В зависимости от системы оплаты труда, организации заработной платы на предприятии мотивационным стимулом может выступать как размер заработной платы, так и непосредственно оценка работника (хотя последняя, в конечном счете, также выразится размером заработка). Однако оценка работника (заслуг работника) с последующим установлением размера заработка оказывается для рабочих более предпочтительной по сравнению с оценкой косвенной (в последовательности: заработная плата — заслуги работника). Поэтому организация заработной платы с оценкой заслуг играет большую мотивационную роль, нежели оплата без оценок.

По тому, как идет процесс признания заслуг работника в течение его трудовой жизни, выражающейся динамикой роста заработка, можно говорить и об адекватном процессе его интеграции с производством (предприятием, фирмой). Если нет признания, то не будет и лояльного мотивированного отношения к предприятию со стороны работника, ориентации на высокую производительность, отдачу. Таким образом, для правильной социально обусловленной мотивации организация заработной платы есть решающее условие достижения цели управления трудом, нацеленности работника на производительный труд.

Зарботная плата тесно связана с производительностью труда. Производительность труда — важнейший показатель эффективности процесса труда, представляет собой способность конкретного труда воздавать в единицу времени определенное

количество продукции. А заработная плата относится к денежному вознаграждению, выплачиваемому работнику за выполненную работу. Заработная плата, будучи основным источником доходов трудящихся, является формой вознаграждения за труд и формой материального стимулирования их труда. Она направлена на вознаграждение работников за выполненную работу и на мотивацию достижения желаемого уровня производительности. Поэтому, правильная организация заработной платы непосредственно влияет на темпы роста производительности труда, стимулирует повышение квалификации трудящихся. Заработная плата, являясь традиционным фактором мотивации труда, оказывает доминирующее влияние на производительность. Организация не может удержать рабочую силу, если она не выплачивает вознаграждения по конкурентоспособным ставкам и не имеет шкалы оплаты, стимулирующей людей к работе. Для того, чтобы обеспечить стабильный рост производительности, руководство должно четко связать заработную плату, продвижение по службе с показателями производительности труда, выпуском продукции.

Система вознаграждения за труд должна быть создана таким образом, чтобы она не подрывала перспективные усилия на обеспечение производительности при краткосрочных негативных результатах. Особенно это относится к эшелону управления [2].

Зарплата может действовать как фактор, дестимулирующий развитие производительности труда. Медленная работа часто вознаграждается оплатой сверхурочных. Отделы, допустившие перерасход своей сметы в этом году могут надеяться на увеличение сметы на будущий год. Сам факт более крупных затрат времени не является автоматическим индикатором выполнения большего объема работ, хотя схемы оплаты труда часто исходят именно из этих предположений [3].

Линия поведения должна заключаться в том, чтобы поощрять то, что способствует росту производительности.

Теоретически в системе частного предпринимательства должна быть однозначная связь между тем, что и как вы делаете и сколько за это получаете. Оплата и производительность должны быть связаны между собой. Общество ориентировано на конечные результаты деятельности, и в основе всего лежит предположение, что полная компенсация за затраченные усилия, включая зарплату, должна в разумной степени отражать вклад каждого работника, или, еще более конкретно, то, насколько эффективно он работал.

Необходимо обязательно иметь в виду, что мотивация работника, в конце концов, сопряжена с общей системой вознаграждений данной организации, которая может обеспечить почти неограниченное их разнообразие, «подключая» к системе интенсификации труда. В то же время, в организации может происходить бесчисленное множество таких событий, которые будут «отключать» работников. (Некоторые из них могут контролироваться организацией, а некоторые — нет.) Для того чтобы деятельность организации была высокопроизводительной, необходимо, чтобы степень воздействия «подключающих» событий была значительно более мощной, чем «отключающих».

Один из наиболее мощных инструментов «подключения», имеющийся в распоряжении организации — это программа оплаты и стимулирования труда. Каждый, кто работал с людьми, знает, что имеется практически неограниченное количество факторов и способов воздействия на мотивацию конкретного человека. Более того, тот фактор, который сегодня мотивирует конкретного человека к интенсивному труду, завтра может способствовать «отключению» того же самого человека. Никто точно не знает, как действует механизм мотивации, какой силы должен быть мотивирующий фактор и когда он сработает, не говоря уже о том, почему он срабатывает. Все, что известно, это то, что работник трудится ради денежного вознаграждения и комплекса компенсационных и поощрительных мер. Работник может в определенной степени распорядиться получаемыми деньгами по своему усмотрению. Денежное вознаграждение и другие компоненты компенсации обеспечивают необходимые условия выживания, развития работника, проведения им досуга в настоящем, а также уверенность в будущем, развитие и высокое качество жизни в расчете на перспективу.

Эти компоненты компенсации, конечно, никоим образом не могут удовлетворить всех потребностей работника. Вместе с тем, организация обеспечивает своим работникам буквально сотни других вознаграждений, которые могут временами существенно усиливать и дополнять программу оплаты и стимулирования труда и зачастую удовлетворять те потребности, которые оказываются не по силам этой программе.

В наименьшей степени сводная программа мер компенсации какой-либо организации способна охарактеризовать и то, как данная организация оценивает значимость работы, порученной данному человеку и достигнутые им результаты. В этой связи следует помнить, что ценность какого-либо вида деятельности и ценность человека, работающего в этой должности — две совершенно разные вещи.

Однако сегодняшний уровень организации заработной платы не позволяет сделать выводов о сколько-нибудь серьезных успехах в целевой направленности, использовании ее для реализации мотивационной политики.

Чтобы заработная плата соответствовала целям управленческой стратегии: развитию чувства общности у работников, воспитанию их в духе партнерства, рациональному сочетанию личных и общественных интересов, требуется изменение ее мотивационного механизма. Психологически, а затем и экономически заработная плата должна нацеливать работника на четкое понимание им взаимосвязи между требованиями к нему предприятия, фирмы и вкладом его в конечные результаты, и как следствие — размером заработной платы. К сожалению, в современной организации заработной платы преобладает экономическая ориентация. Доминирующее значение имеют категории экономические: доход, фонд оплаты труда, внутренние цены (расчетные, планово-учетные и пр.) и другие, которые не анализируются с точки зрения формирования мотивации, побуждения к активной деятельности каждого работника.

Итак, чтобы заработная плата выполняла свою мотивирующую функцию, должна существовать прямая связь между ее уровнем и квалификацией работника, сложностью выполняемой работы и степенью ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский О.С. Менеджмент. М.: Гардарики, 1998. 133 с.
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2000.
3. Озиренко Е.А. Вычеты по НДФЛ: новые правила, старые проблемы // Главбух. № 3. февраль 2005. С. 13–15.
4. Организация и нормирование труда: Учебник / Под ред. Ю.Г. Одегова. М.: Экзамен, 2003. 464 с.
5. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет: Учеб. пособие. М.: Бухгалтерский учет, 2008. 387 с.
6. Подольский В.В. Аудит / Под ред. В.И. Подольского. 3-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДИАНА, 2006. 405 с.
7. Смирнова Н.М. От социальной метафизики к феноменологии «естественной установки». М., 2006.
8. Соколов Я.В. Энциклопедия общего аудита. М.: Дело и Сервис, 2007. 863 с.

ПРОБЛЕМЫ ГЕНЕЗИСА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЯ

ГОЖЕНКО К.Н.,

доцент,

Кисловодский институт экономики и права,

e-mail: konstang2007@yandex.ru

В статье рассматриваются теоретические проблемы становления экономики знания.

Ключевые слова: экономическая теория; генезис экономических форм; экономики знания.

This article deals with theoretical problems of establishing the knowledge economy.

Keywords: economic theory; the genesis of economic forms; the knowledge economy.

Коды классификатора JEL: D83.

Возникновение экономики знания можно было прогнозировать, исходя из общей тенденции роста культурно-образовательного уровня населения всех развитых стран, роста профессионально-квалификационного уровня занятых в производстве, повышении социального и экономического статуса университетов и других инновационно-образовательных центров.

Еще большую роль в возникновении экономики знания сыграли такие факты, как революционные улучшения в технологии связи (например, почта, железные дороги, телеграф, телефону, современные средства информационно-коммуникационных связей).

Особо должна быть отмечена выдающаяся роль крупных, в том числе и транснациональных, корпораций конца 19-го и начала XX в., создавших корпоративный сектор научных разработок.

Эти и другие технологические изменения произвели революцию в организации производства, изменяя, тем самым, и соотношение спроса на квалифицированных и на неквалифицированных агентов в пользу первых. В литературе отмечается, что «человеческий потенциал является важной составляющей национального богатства общества и представляет собой все население страны как потенциальную производительную силу» [1]. Именно поэтому в условиях экономики знания развитие человеческого потенциала выступает приоритетной задачей государственной политики.

В условиях формирования и развития экономики знания произошли важные изменения в социальной, технологической и институциональной структуре производства. В социальном аспекте трансформационные процессы обусловлены возникновением нового класса профессиональных наемных менеджеров, а также класс «синих воротничков» — работников, находящихся под их контролем. В технологическом аспекте — появлением наукоемких инновационных производств. В литературе справедливо отмечается, что «в современном мире наблюдается резкая активизация инновационных процессов, что связано с формированием нового типа экономического развития, который характеризуется принципиальным изменением производственно-технологической базы и характера выпускаемых товаров» [3].

В институциональном аспекте «экономика знания» представляет систему взаимодействия институтов бизнеса, власти, собственности, отражающих совокупность современных институциональных отношений (рис. 1).

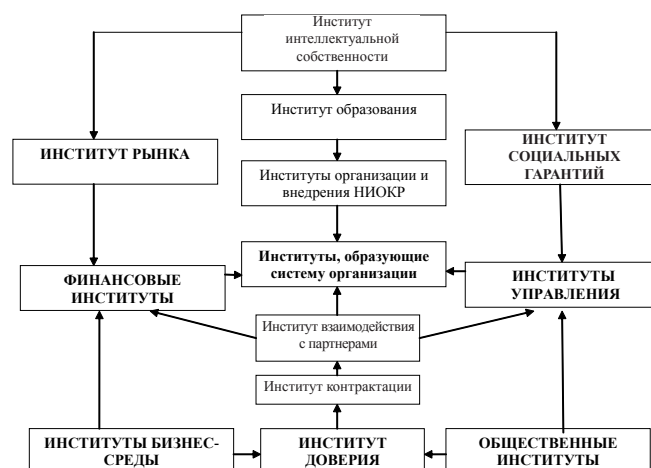


Рис. 1. Институциональная структура экономики знания [7].

Как видно из представленной на рис. 1 схемы, в условиях экономики знаний безусловный приоритет отдается интеллектуальным ресурсам, поскольку «ориентация на приращение человеческого и социального капитала и соответственно увеличение инвестиций в антропосоциальный капитал в процессе общественного воспроизводства интеллектуальных ресурсов как составные части национального благосостояния служат основой формирования его инновационных, ресурсовоспроизводственных функций» [5].

Сам термин «экономика знания» официально был введен Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в ее докладе о формировании наукоемкой экономики [8]. В этом докладе описывается появление экономики, которая основана на производстве, распределении и использовании знаний и информации. Для сравнения приводилась экономика XX в., которая, в отличие от экономики знаний, опиралась преимущественно на добычу, переработку и продажу сырьевых ресурсов, тех товаров, которые являлись результатом первичной и последующих переработок для получения корпоративных прибылей и личного дохода. В экономике же знаний место ключевых сырьевых товаров заняло «знание» и его максимальное использование для создания новых продуктов и услуг.

Экономика знаний открывает эру ускоренного экономического развития посредством умножения числа новых информационных и коммуникационных технологий, создания глобальной взаимосвязанной экономики.

В этой глобальной экономике время и пространство сжимаются благодаря достижениям в области информационно-коммуникационных технологий, ведущих к переплетению экономических и культурных систем в мире, в процессе, известном как глобализация. Ведь глобализация определяется как совокупность экономических, социальных, технологических, политических процессов, а также как диффузия культурных структур, связанных с изменением характера производства, потребления и торговли товарами и активами, которые составляют базу международной экономики. Глобализация является одним из условий становления экономики знаний, и это — следствие общемировых экономических процессов. В этой связи академик ИМЭМО РАН справедливо отмечает, что «начался переход от воспроизводства преимущественно замкнутого в национальных границах, к новому его типу, в основном информационному и взаимозависимому в в региональном и даже планетарном масштабах» [6].

Эффективность экономики знания тем выше, чем сильнее происходит глобализация в результате усиления структурной дифференциации традиционных товаров и активов, которая преодолевает традиционную разобщенность политических границ и экономических секторов, в результате формируется открытое и единое мировое экономическое пространство, обеспечивающее большее влияние политических и экономических изменений. Следовательно, экономика знания, будучи наднациональной производственной экономической системой, уже может обходиться без регулирующих функций национальных правительств с их «ролью регулятора» национальной экономики, что позволит открыть мировые источники инвестирования в инфраструктуру национальной экономики для адаптации и внедрения итогов научных исследований и разработок.

Характеристики изменений в трудовом потенциале, например, в западных странах, обнаруживают, что здесь за последние несколько десятилетий произошли огромные трансформации. Неполный рабочий день, временная и случайная работа, тенденция к росту безработицы сменились новыми тенденциями — появилась возможность большей зарплаты, рынок труда приобрел устойчивые, цивилизованные институциональные формы, в то время как приватизация, дерегулирование и сокращение государственных услуг оказывает все большее давление на бизнес в сторону повышения производительности труда для большинства рабочих мест. Однако прогресс в области различных технологий будет и далее оказывать позитивное воздействие на рынок труда в формирующейся экономике знания. И хотя технический прогресс, несомненно, уничтожит многие рабочие места, однако, в то же время, он же создаст много новых и еще неизвестных возможностей для трудоустройства, резко изменив баланс требований к квалификации работников, улучшив такую перспективу у высококвалифицированных работников. Однако в российской экономике эти тенденции не проявляются в той мере, в которой они присущи развитым странам. По этому поводу в литературе справедливо отмечается, что «для кардинального решения проблем российского общества требуется обновление основных качеств трудового потенциала страны, чтобы он полностью соответствовал современным вызовам. Это требует адекватных системно-концептуальных подходов к современной модели экономики, причем в органическом единстве развития знаний, человека и экономики» [4].

Современное экономическое развитие характеризуется как период глубоких перемен и необратимых преобразований различных форм экономической организации общества и его основных экономических тенденций. Реализация таких тенденций качественно изменяют характер производства, торговли, занятости и труда, которые в ближайшие десятилетия кардинально будут отличаться от того, что представляет собой экономика индустриального периода.

Существенные перемены можно исследовать на примере экономической динамики общественно-производственных форм. Так, в экономике аграрного типа земля выступает доминантным, ключевым ресурсом. В индустриальной же экономике место, занимаемое в аграрной экономике землей, занимают уже природные ресурсы (например, такие, как уголь или железная руда). Если же подходить к экономике в аспекте ее социальных характеристик, то мы должны признать в статусе исторических доминантных ресурсов и такой феномен, как труд (рабочая сила).

В экономике знаний именно знание является ключевым ресурсом. Конечно, идея о том, что знание является производительным фактором и играет важную роль в развитии экономики, не является новым открытием. Все этапы развития экономики основаны на знании в той или иной степени. Однако степень включения знаний и информации в экономическую деятельность в настоящее время настолько велика, что вызывает довольно глубокие структурные и качественные изменения в функционировании экономики и трансформации конкурентных преимуществ. Повышение интенсивности знаний в развитии мировой экономики и растущей способностью распространять эти знания увеличили его ценность для всех участников экономической системы. Последствия этого являются весьма существенными не только для стратегии фирмы и политики правительства, но и для институтов и систем, используемых для регулирования экономического поведения.

Между «индустриальной экономикой» и «экономикой знания» (как высшей стадией развития «постиндустриальной экономики») имеется существенное различие — если основным элементом индустриальной экономики являются наукоемкие предприятия, то основным элементом экономики знания выступают наукоемкие университеты. Именно наукоемкие университеты способны в экономике знания генерировать максимальные макроэкономические эффекты в сферах глобальной конкурентоспособности, качества продукции и системной трансформации сферы образовательных услуг. Более того, успехами или неудачами процесса формирования наукоемких университетов порождается глобальная иерархия национальных экономик, приводящая к неравномерному развитию в мировом масштабе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипов А. Экономика труда. М.: Экономика, 2008. С. 65.
2. Богомолова И.С. Модернизация системы управления ВУЗА на основе функционально-управленческой декомпозиции информационных потоков // Посткризисный мир: глобализация, многополярность, модернизация, институты. М.: Вузовская книга, 2010. С. 104.
3. Игнатова Т.В., Васильев П.П. Управление трудовым потенциалом как фактор развития научно-инновационной экономики // Terra economicus. Т. 7. № 2. 2009. С. 15.
4. Кучуков Р. Роль государства в формировании инновационной экономики // Экономист. № 6. 2009. С. 4.
5. Лазарева Е. Стратегия развития национального благосостояния в интересах инновационного экономического роста: результаты системной параметрической индикации // Terra economicus. Т. 7. № 2. 2009. С. 21.
6. Мартынов В.А. Прогноз тенденций мирового экономического развития. М.: Космополис, 1999. С. 12.
7. Рябова Е.Ю. Институциональные императивы функционирования экономики знаний // Terra economicus. Т. 7. № 2. 2009. С. 15.
8. Lynch Dr D.E. The Emergence of A Knowledge Economy // <http://aaclm.com/learning-management/resources/86-ke-article.html>.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО КРИТЕРИЕВ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

БЕСПАЛОВ В.И.,

доктор технических наук, профессор,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: ekkot@rambler.ru;

КОТЛЯРОВА Е.В.,

соискатель,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: ekkot@rambler.ru

Целью математического описания экологического, экономического и социального критериев социо-эколого-экономической оценки состояния окружающей среды промышленных территорий является получение параметров для последовательного расчета значений критериев и, после детального анализа составляющих расчетных формул, выявление факторов, влияющих наихудшим образом на значения критериев. Это позволяет подобрать комплекс максимально эффективных мероприятий для улучшения общего состояния рассматриваемой территории и, в итоге, разработать целостную методику комплексной оценки промышленных территорий.

Ключевые слова: окружающая среда; экология; социо-эколого-экономическая оценка; промышленная зона; экономика природопользования.

The aim of the mathematic description of the ecological, economic and social criteria of the social, ecological and economic assessment of the industrial territories is the parameters for the consistent calculation of the criteria's significance. After the detailed analysis of the calculation formulas and extraction of the factors that had bad influence for the meaning of the criteria. It allows to choose the most effective set of measures for the improvement of the general condition of the analyzed territory and, ultimately, to develop an complex methodology for integrated assessment of the industrial territories.

Keywords: environment; ecology; socio-ecological-economic assessment; industrial zone; environmental economics.

Коды классификатора JEL: C14, Q57.

Проблемы социо-эколого-экономической оценки состояния окружающей среды промышленных территорий крупных городов, условий жизнедеятельности работников предприятий с последующим учетом этих результатов в планах и программах развития занимают все более значительное место в комплексе задач охраны окружающей среды и экономики природопользования.

Социо-эколого-экономическая оценка состояния территорий дает возможность комплексного решения задач охраны окружающей среды и экономики природопользования путем совершенствования природоохранных мероприятий в градостроительной и другой проектной документации, экологическом обосновании хозяйственной деятельности на стадии принятия градостроительных и иных управленческих решений.

Актуальность и недостаточная разработанность проблем социо-эколого-экономической оценки состояния промышленных территорий, необходимость совершенствования методов социо-эколого-экономического механизма обеспечения устойчивого развития территорий, обеспечения более углубленных методологических разработок решения задач охраны окружающей среды и экономики природопользования послужили обоснованием для выбора направлений исследований.

Радикальные экономические изменения последних двух десятилетий, проекты и мероприятия, осуществляемые с учетом природных факторов, на длительном временном интервале оказываются экономически эффективными. И, наоборот, экономические проекты, приносящие быстрые и значительные выгоды, но осуществляемые без учета долгосрочных социально-экологических последствий, в перспективе зачастую оказываются убыточными. Как следствие, экономический рост содержит внутри себя стремление к экологическому равновесию. Следовательно, для долгосрочных перспективных проектов оправдывает себя принцип «что экологично, то экономично».

При определении направлений эколого-экономического развития важное значение имеет адекватная оценка экологических факторов. Недооценка природно-рекреационных ресурсов и экологического ущерба дает искажение показателей экономического развития и прогресса, что приводит к выбору неэффективных эколого-экономических направлений развития промышленных зон. Полученные в результате применения экономических, социологических и статистических

подходов к оценке стоимости качества окружающей среды критерии в ряде случаев способствуют принятию экологически более приемлемых решений. Использование этих подходов помогает повысить конкурентоспособность природоохранных проектов и программ, а также эффект и выгоды от их реализации по сравнению с техногенными проектами.

Обоснованием природоохранных решений является не только экономическая и социальная, но также экологическая эффективность рассматриваемых мероприятий. В процессе стратегического планирования мероприятий по охране окружающей среды решают следующие задачи:

1. Определение фактического состояния промышленной территории (пофакторная и комплексная оценки).
2. Определение нормативного (требуемого) состояния промышленной территории.
3. Достижение главной цели — приведение фактического состояния промышленной территории в соответствие с нормативным.

Целью математического описания экологического, экономического и социального критериев социо-эколого-экономической оценки состояния промышленных территорий является получение параметров для последовательного расчета значений экологического, экономического и социального критериев и, после детального анализа составляющих расчетных формул, выявление факторов, влияющих наихудшим образом на значения критериев. Далее становится возможным подобрать комплекс максимально эффективных мероприятий для улучшения общего состояния рассматриваемой территории и, в итоге, разработать целостную методику комплексной оценки промышленных территорий крупных городов.

Устойчивое развитие промышленных территорий основано на трёх основных аспектах — экологическом, социальном и экономическом [1]. Игнорирование одного из них неизбежно ведет к ухудшению экономического благополучия и социо-экологической комфортности территории. Именно поэтому, на наш взгляд, в процедуру комплексной оценки состояния окружающей среды промышленных территорий следует включать определение трех критериев: экономического, экологического и социального.

Экологический критерий характеризует загрязнение атмосферы, воды, почвы и загрязнение физическими полями и определяется как:

$$K_{\text{эко}} = \prod_{j=1}^4 (3_j + 1)^{B_j} - 1$$

где 3_j — параметр загрязнения. Экологический ущерб обычно определяется достаточно широким спектром негативных последствий — от ухудшения здоровья людей, проживающих и работающих в районе распространения негативного воздействия, и убытков от потери или гибели представителей флоры и фауны, до изменений эколого-геологических, ландшафтных и рекреационных условий, ускорения коррозии металлов, износа строительных конструкций, снижения продуктивности сельхозугодий и т.д.

Классический подход к оценке экологического ущерба окружающей среде предполагает расчет условной (приведенной) нагрузки на окружающую среду и ее элементы:

$$M_{\kappa} = \sigma_{\kappa} \sum_{i=1}^n A_i m_i$$

где M_{κ} — показатель условной нагрузки воздействия К-го фактора на окружающую среду, т.усл.н./год (тонны условной нагрузки); A_i — показатели относительной экологической опасности i-го загрязняющего вещества, рассчитываются по формуле: $A_i = 1/ПДК_i$ ($ПДК_i$ — предельно допустимая концентрация i-го загрязняющего вещества, используемого при природопользовании); m_i — количество (масса) загрязняющих веществ, поступающих в окружающую среду при природопользовании, т/год; σ_{κ} — безразмерная константа, позволяющая учитывать региональные особенности территорий, подверженных негативному воздействию [3].

Тогда экономическая оценка экологического ущерба может быть осуществлена по следующей формуле:

$$Y_{\kappa} = \sum_{k=1}^n \gamma M_{\kappa}$$

где γ — экономическая оценка единицы условной нагрузки воздействия -го фактора на окружающую среду, в стоимостном выражении. Значение этого коэффициента определяется качественными и количественными характеристиками техногенного объекта, а также степенью этого воздействия.

На практике экономическая оценка экологического ущерба промышленной территории сопряжена со значительными трудностями, связанными с получением полной информации о детальном изменении показателей физических характеристик соответствующих природных ресурсов.

Экономический критерий, с одной стороны, характеризует экономическую выгоду от функционирования на рассматриваемой территории объектов природопользования, а с другой стороны, экономические потери, которые несет окружающая среда и работники предприятия от загрязнения, создаваемого этими объектами. Экономический ущерб определяется потребностями общества в их соизмерении с затратами, необходимыми для предотвращения негативного воздействия деятельности человека на окружающую среду и её восстановление. Значение экономического критерия можно получить из следующей формулы:

$$K_{\text{экон}} = \frac{Y_{\alpha} + Y_{\epsilon} + Y_{\pi} + Y_{\phi}}{Z_{\text{пред}} + \Pi + \mathcal{E}_{\phi}}$$

где Y_j — экономический ущерб от загрязнения соответствующей компоненты окружающей среды, руб.; $Z_{\text{пред}}$ — затраты, направленные на предупреждение загрязнения окружающей среды, руб.; Π — плата природопользователя за загрязнение окружающей среды, руб.; $\mathcal{E}_{\phi}$ — экономическая эффективность (выгода) от функционирования объектов природопользования, включающая налоги, платежи и прочие отчисления в городской бюджет, руб.

Суть социального критерия заключается в описании состояния здоровья работающего и проживающего населения, условий жизнедеятельности на исследуемом участке промышленной территории. Социальный критерий равен:

$$K_{\text{соц}} = P(A_{\text{комф}} / B_{\text{заб}}) \cdot P(B_{\text{заб}})$$

где $B_{\text{заб}}$ — показатель i-той заболеваемости работников предприятия; $A_{\text{комф}}/B_{\text{заб}}$ — показатель условий жизнедеятельности (загрязнения окружающей среды), которые влияют на i-тый вид заболевания.

При выполнении социо-эколого-экономической оценки одно из главных мест занимает задача объединения трех критериев, отражающих экологические, экономические и социальные характеристики территории, в единую оценку. Решение данной проблемы выполнено нами в три этапа:

1. Преобразование критериев в показатели, имеющие один интервал возможных значений.
2. Сравнение каждого из показателей с его предельно допустимым значением.
3. Объединение трех показателей в единую оценку.

На первом этапе объединения каждый из трех рассчитываемых критериев преобразован нами таким образом, чтобы область возможных значений определялась интервалом от 0 до 1. Используя экспоненциальную функцию, получаем значения, изменяющиеся от 0 (наихудшее состояние) до 1 (наилучшее состояние) и являющиеся безразмерными величинами. Функция экспоненты удобна и часто используется специалистами в экологии и других науках:

$$P_k = 1 - e^{(-1/K_k)}$$

Для достижения наиболее благоприятного состояния промышленных территорий следует, безусловно, увеличивать значения показателей экономического, экологического и социального критериев до нормативного значения 0,37 и выше ($P_k \rightarrow 1$).

Увеличение экологического показателя достигается путем уменьшения экологического критерия, который при благоприятных условиях стремится к нулю ($K_{экол} \rightarrow 0$), что следует из формулы:

$$P_{экол} = 1 - e^{(-1/K_{экол})}$$

В результате анализа установлено, что для улучшения экологического состояния следует уменьшать параметры загрязнения, что, в свою очередь, достигается путем снижения суммы нагрузок Y , состоящей из шумовой нагрузки $Y_{шум}$, вибрации $Y_{виб}$, электромагнитного $Y_{эм}$ и ионизирующего излучения $Y_{ион}$, а также концентрации загрязняющих веществ (ЗВ) в атмосфере $C_i^{атм}$, воде $C_i^{вод}$, почве $C_i^{поч}$:

$$K_{экол} = \left(\sum_{i=1}^n \frac{C_i^{атм}}{ПДК^{атм}} + 1 \right)^{P_{атм}} \cdot \left(\sum_{i=1}^n \frac{C_i^{вод}}{ПДК^{вод}} + 1 \right)^{P_{вод}} \cdot \left(\sum_{i=1}^n \frac{C_i^{поч}}{ПДК^{поч}} + 1 \right)^{P_{поч}} \cdot \left(\sum_{i=1}^4 \frac{Y_i}{ПДУ} + 1 \right)^{P_{шум}} - 1$$

Увеличение экономического показателя достигается путем уменьшения экономического критерия:

$$P_{экон} = 1 - e^{(-1/K_{экон})}$$

В числителе формулы экономического критерия экологические, экономические и социальные потери, которые несет население и окружающая среда от загрязнения (экономический ущерб), в знаменателе — затраты и отчисления в местный бюджет техногенных объектов, находящихся на рассматриваемой территории:

$$K_{экон} = \frac{Y_{атм} + Y_{вод} + Y_{поч} + Y_{энерг}}{Z_{пред} + Pl + \mathcal{O}_{эф}}$$

Экономический ущерб окружающей среде, который следует уменьшать, и плата за загрязнение окружающей среды, которую следует увеличивать для улучшения экономического состояния территории, зависят от объема выбросов, сбросов, отходов и пр. Поэтому параметрами экономического ущерба окружающей среде и платой за загрязнение окружающей среды мы оперировать не можем. Для уменьшения экономического критерия следует увеличивать затраты, направленные на предупреждение негативного загрязнения $Z_{пред}$ экологические и социальные выгоды $\mathcal{O}_{эф}$ к которым отнесены налоги, платежи, отчисления и иные выплаты в местный бюджет, инвестиционные обязательства, направленные на развитие социальной сферы и инфраструктуры региона и пр.

Увеличение социального показателя достигается путем уменьшения социального критерия:

$$P_{соц} = 1 - e^{(-1/K_{соц})}$$

Социальный критерий комплексной оценки характеризует состояние здоровья населения, условия жизни и работы (комфортность и благоустроенность) исследуемой территории:

$$K_{соц} = \left[1 - \prod_{i=1}^i \left(1 - P_i(A_{комф}/B_{заб}) \right) \right] = \left[1 - \prod_{i=1}^i \left(1 - P_i(A_{комф}/B_{заб} \cdot \frac{N_{заб}}{N_{нас}}) \right) \right],$$

где: $B_{заб}$ — показатель i -той заболеваемости населения; $A_{комф}/B_{заб}$ — показатель условий жизнедеятельности (загрязнения ОС), которые влияют на i -тый вид заболевания; $N_{заб}$ — число случаев возникновения соответствующего заболевания за год, чел., $N_{нас}$ — общее количество населения, чел.

Для увеличения социального критерия следует уменьшать вероятность неблагоприятных факторов, влияющих на заболеваемость $A_{комф}/B_{заб}$ и вероятность заболеваемости работников предприятия $B_{заб}$, что достигается путем уменьшения случаев возникновения заболеваний, своевременной профилактики заболеваемости.

Разработка комплексной методики социо-эколого-экономической оценки промышленных зон крупных городов необходима для поиска путей совершенствования и увеличения эффективности природоохранных мероприятий.

Таким образом, математическое описание социо-эколого-экономической оценки состояния промышленных территорий крупных городов позволяет последовательно определить значения экологического, экономического и социального показателей, а затем, с их помощью, критериев, и позволяет установить соответствующее направление совершенствования мероприятий по улучшению состояния промышленной территории. Применение рекомендаций на техногенном объекте позволит уравновесить соотношение экологического, экономического и социального критериев между собой и добиться улучшения общего состояния промышленной территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беспалов В.И., Котлярова Е.В. Методические основы социо-эколого-экономической оценки состояния окружающей среды территорий промышленных зон крупных городов // «Строительство 2011»: материалы Международной научно-практической конференции. Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2011.
2. Плотникова Л.В. Экологическое управление качеством городской среды на высокоурбанизированных территориях: Научное издание. М.: АСВ, 2008. 240 с.
3. Страхова Н.А., Соколова Г.Н. Экономика природопользования. Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2008. 159 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ОСНОВЕ БЕНЧМАРКИНГА С МИНИМАЛЬНЫМ РАЗГЛАШЕНИЕМ ИНФОРМАЦИИ

КУЗНЕЦОВА Л.Н.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет,
e-mail: lk-vk@rambler.ru

В эпоху развития экономики знаний происходит формирование новых институтов, способствующих совершенствованию бухгалтерского учета. Одним из таких институтов является бенчмаркинг. Проведение бенчмаркинга затрудняется опасением за разглашение информации. В статье предложен метод, способствующий сохранению информации при обмене данными между организациями.

Ключевые слова: бенчмаркинг; бухгалтерский учет; минимальное разглашение информации; экономика знаний.

In the age of knowledge economy we can observe the creation of new institutions that support improvement of accounting. One of these institutions is benchmarking. Conducting benchmarking became difficult because of disclosure. This paper proposes a method for the conservation of information in the exchange of data between organizations.

Keywords: benchmarking; accounting and minimum disclosure of information; knowledge economy.

Коды классификатора JEL: D83, M41.

Современная экономическая ситуация характеризуется усложнением бизнеса, высокими темпами изменений во всех его сегментах, размытием границ между организацией и ее поставщиками и покупателями, заменой материальных активов на нематериальные в качестве главного источника стоимости и, как следствие, увеличивающейся сложностью бухгалтерского учета. В такой изменяющейся среде решение многих задач в рамках традиционного повышения квалификации не всегда возможно. Необходимо искать новые пути аккумуляции и распространения знаний.

В условиях нарастания обоснованных требований к необходимости организовывать бухгалтерский учет по вновь возникающим направлениям, тенденциям ко все большему раскрытию информации в отчетности для внешних пользователей, увеличивающимся запросам в учетно-аналитическом обеспечении внутренних пользователей, отечественные бухгалтеры должны овладеть навыками саморазвития и самосовершенствования, успешного накопления и передачи знаний, что полностью соответствует существующей глобальной концепции экономики знаний.

По экспертной оценке В.Л. Макарова «из всего объема знаний, измеренных в физических единицах, которым располагает человечество, 90% получены за последние 30 лет, так же как 90% из общего числа ученых и инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, — наши современники. Это наиболее явные признаки перехода от экономики, базирующейся на использовании и природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях» [4, с. 450]. Термин «экономика знания» был введен в научный обиход в 1962 г. американским экономистом Фрицем Махлупом, который рассматривал ее в качестве одного из разделов экономики. Однако уже в 1970-е гг. стало ясно, что экономика знания представляет собой новый тип экономической организации общества, где производство и использование знаний является основным источником экономического роста. Экономика знания пришла на смену индустриальной экономике точно так же, как эта последняя сменила в свое время доиндустриальную экономику, основанную на физическом труде и сельском хозяйстве.

В основе экономики знания лежит признание того факта, что знания (любые знания, включая обыденные, научные и технические) играют определяющую роль в современных обществах, которые все более рассматриваются как «общества знания». Академик РАН В.Л. Макаров выделяет следующие особенности экономики знаний:

- ◆ дискретность знания как продукта;
- ◆ знания подобно другим общественным благам, доступны всем без исключения;
- ◆ знания по своей природе являются информационным продуктом, а информация после того, как ее потребили, не исчезает, как обычный материальный продукт [4, с. 455].

В эпоху экономики знаний происходит формирование новых институтов, способствующих развитию национальной культуры бухгалтерского учета. Один из таких институтов — бенчмаркинг, являющийся методологией самообучения компании, основанной на структурированном должным образом сопоставлении собственной практики с лучшими образцами и высшими достижениями, независимо от отраслевой принадлежности, культурных особенностей, размеров и функций носителей передового опыта [2, с. 56].

На основе бенчмаркинга происходит быстрое распространение знаний, что соответствует современной экономической парадигме. Бенчмаркинг — это процесс обучения у лучших в мире, вне зависимости от вида их бизнеса, чтобы найти наиболее эффективные пути

достижения результата, адаптировать и применить в своей компании тщательно отобранные методы [5, с. 49]. С позиции практического применения в бухгалтерском учете бенчмаркинг можно определить как систематическую и непрерывную оценку процессов, практик и методологии учета компании, сравнение их с процессами и практиками и методологиями компаний-лидеров в целях получения информации и принятия решений для усовершенствования собственной деятельности, включающей различные сегменты финансового и управленческого учета. Бенчмаркинг распространен в зарубежных странах, меньше его применяют в России.

Проведение бенчмаркинга должно органично вписываться в заявленные стратегические цели организации, которые в свою очередь вытекают из определенной миссии. Успех бенчмаркинга зависит от разных факторов, прежде всего, от уровня поддержки его как со стороны руководства организации, так и со стороны работников.

Лидирующая роль руководства в осуществлении процесса изменений, направленных на совершенствование деятельности — залог решения поставленных задач. Американский центр продуктивности и качества провел опрос 87-ми активно осуществляющих бенчмаркинг компаний — примерно 61% опрошенных отметили, что отсутствие поддержки высшего менеджмента было наиболее значительным фактором проектов, закончившихся неудачей [Боган, с. 190]. Примерно 83% участников другого опроса отметили, что «самое главное» в распространения бенчмаркинга в организации — принятие на себя необходимых обязательств руководством [1, с. 190]. Существующие данные позволяют сделать вывод — высшее руководство (учредители) играют прямо или косвенно значительную роль в успехах бенчмаркинга.

Несмотря на широкое использование бенчмаркинга менеджментом компаний за рубежом, отечественные руководители крайне мало применяют его как метод совершенствования деятельности, что объясняется низкой информированностью руководителей о возможностях бенчмаркинга. Менее 7% опрошенных руководителей высшего и среднего звена и 3,5% главных бухгалтеров отметили данный термин как знакомый, однако элементы бенчмаркинга многие используют в своей работе. Почти 80% принявших участие в анкетировании руководителей участвовали в обмене опытом (рис. 1), а готовы еще раз принять участие в аналогичных проектах только 32,4% руководителей.

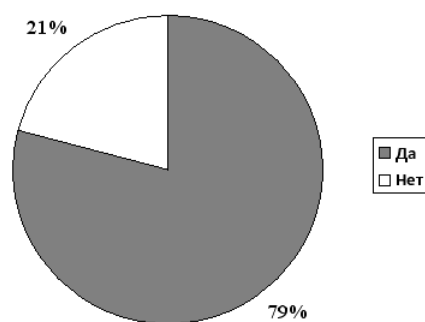


Рис. 1. Участие в обмене опытом руководителей

Среди основных причин, препятствующих проведению бенчмаркинга называются следующие:

- ◆ сложности нахождения партнеров для сравнения;
- ◆ ограниченность ресурсов;
- ◆ сопротивление персонала;
- ◆ недостаточный уровень поддержки руководства;
- ◆ отсутствие работников, обладающих необходимым опытом;
- ◆ непроведение сравнительных исследований за пределами отрасли;
- ◆ страх перед неизвестностью, люди не любят неопределенное будущее, сопротивление изменениям;
- ◆ отсутствие убежденности в необходимости изменений;
- ◆ отсутствие уважения и доверия к лицу, проводящему изменения;
- ◆ относительно высокие затраты.

Одним из основных препятствий для проведения бенчмаркинга в России является боязнь раскрытия информации — «синдром засекреченности». Полностью снять данную проблему нельзя, так как бенчмаркинг основан на обмене информацией, однако, можно значительно снизить ее на этапе подбора партнеров по бенчмаркингу.

Снижение потенциальной возможности утери конфиденциальной информации при проведении бенчмаркинга позволит существенно расширить круг реальных партнеров, т.е. для практического применения является важным решение задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации. Для начала стоит сформулировать задачу бенчмаркинга в терминах количества информации. Для простоты рассмотрим случай с двумя участниками. Каждый из участников предоставляет другому вектор из m параметров $A(\Pi_j)$, $1 \leq j \leq m$, характеризующих эффективность его бухгалтерского учета. Если каждый из параметров квантуется с использованием b_1 бит информации, то суммарное количество информации, содержащееся в A , равняется $b_1 m$. Результатом бенчмаркинга является номер параметра, по которому сторонам рекомендуется произвести обмен опытом. Сам факт рекомендации дает 1 бит информации, номер параметра — $\log_2 m$, т.е. нижняя оценка разглашения информации составляет $\log_2 m + 1$ бит. Разница $b_1 m - \log_2 m$ очевидно очень велика, следовательно задача минимизации разглашаемой информации потенциально даст существенный результат.

Созвучной поставленной задаче является криптографическая задача доказательства с нулевым разглашением [3], а точнее основанная на ней задача анонимных совместных вычислений. Модифицированный ее протокол и лег в основу предлагаемого алго-

ритма бенчмаркинга с нулевым разглашением. Идея состоит в том, чтобы изменить вектор параметров $A_i(\Pi)$ участников одинаковым образом с сохранением относительных расстояний, а принятие окончательного решения передать отдельному участнику — доверенной стороне. Для этого был разработан специальный протокол обмена информацией, состоящий из следующих этапов:

Этап 1. Участник A_i инициирует бенчмаркинг и определяет список участников A_j , $1 \leq i \leq n$, и все они рассчитывают свои векторы параметров $A_i(\Pi_j)$, $1 \leq j \leq m$, $m \geq 3$.

(Следует подчеркнуть, что вектора параметров на этом этапе известны только самим участникам).

Этап 2. Участник A_i генерирует случайный вектор $e(\Pi_j)$ и рассылает его всем участникам. Участники вычисляют измененные векторы $B_i(\Pi_j) = A_i(\Pi_j) + e(\Pi_j)$.

Этап 3. Вектора B_i передаются участниками доверенной стороне. Поскольку доверенной стороне не известен случайный вектор e , то исходные векторы A_i также неизвестны.

Этап 4. Доверенная сторона вычисляет вектор разностей $P_i(\Pi_j) = B_i(\Pi_j) - B_1(\Pi_j) = A_i(\Pi_j) + e(\Pi_j) - A_1(\Pi_j) - e(\Pi_j) = A_i(\Pi_j) - A_1(\Pi_j)$, $2 \leq i \leq n$, $1 \leq j \leq m$.

Номер параметра, по которому потенциально рекомендуется произвести обмен опытом, вычисляется следующим образом: $k = \arg \max_j \left(\max_i P_i(\Pi_j) \right)$, $1 \leq j \leq m$, $2 \leq i \leq n$. Обозначим $i_{\max}$ — номер участника, для которого достигнут максимум, а $p_{\max} = P_{i_{\max}}(\Pi_k)$ — сам достигнутый максимум.

Этап 5. Участнику $A_{i_{\max}}$, инициировавшему бенчмаркинг, доверенная сторона передает номер рекомендованного параметра k . В ответ участник отправляет доверенной стороне минимальное значение разницы $\tilde{p}(k)$, при котором, по его мнению, имеет смысл инициировать непосредственно обмен опытом.

Этап 6. Доверенная сторона проводит сравнение $p_{\max}$ с $\tilde{p}(k)$, и в случае положительного вердикта отправляет участнику $A_{i_{\max}}$ номер участника-обладателя максимума $i_{\max}$. В противном случае вычисляется новое значение k :

$$k = \arg \max_j \left(\max_i \hat{P}_i(\Pi_j) \right), \text{ где } \hat{P}_i(\Pi_j) = \begin{cases} P_i(\Pi_j), & P_i(\Pi_j) < p_{\max}, \\ 0, & P_i(\Pi_j) \geq p_{\max}, \end{cases} \quad 1 \leq i \leq n, 1 \leq j \leq m$$

Как и прежде обозначим $i_{\max}$ — номер участника, для которого достигнут новый максимум, а $p_{\max} = \hat{P}_{i_{\max}}(\Pi_k)$ — сам достигнутый максимум. Если $p_{\max} > 0$, то с новыми значениями k , $p_{\max}$ и $i_{\max}$ происходит возврат к этапу 5.

Этап 7. Участники A_i , $i > 1$, если они заинтересованы в проведении бенчмаркинга, инициируют свои решения задачи, начиная с этапа 1.

Графически предложенный протокол представлен на рисунках 2–8.

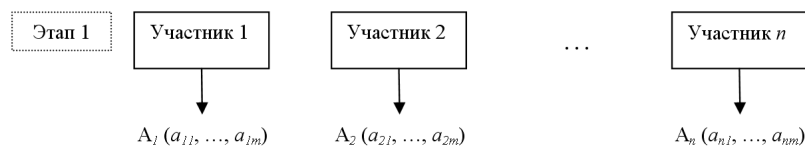


Рис. 2. Этап 1 схемы протокола для решения задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации

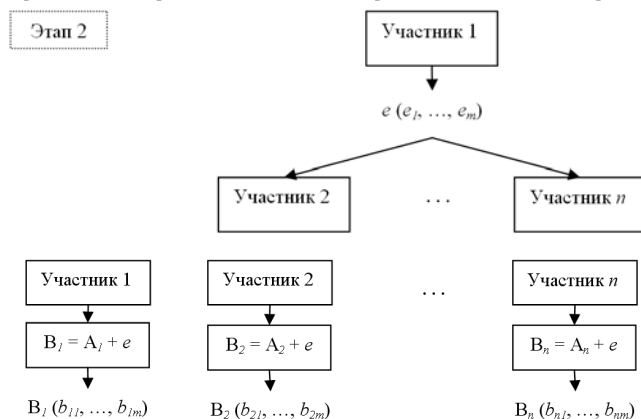


Рис. 3. Этап 2 схемы протокола для решения задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации

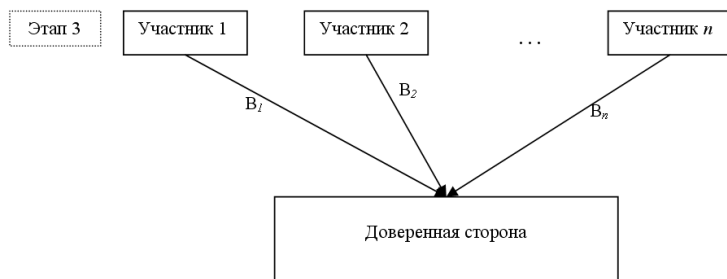


Рис. 4. Этап 3 схемы протокола для решения задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации

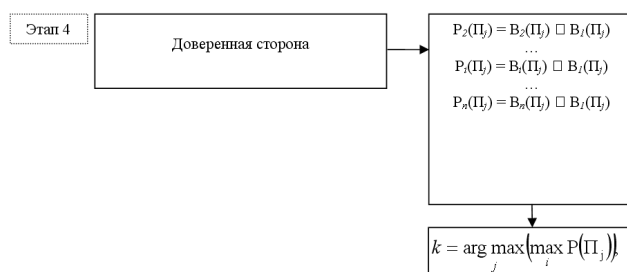


Рис. 5. Этап 4 схемы протокола для решения задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации

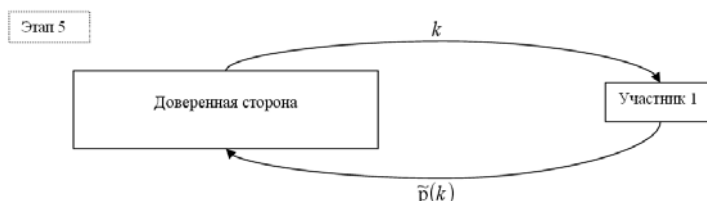


Рис. 6. Этап 5 схемы протокола для решения задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации

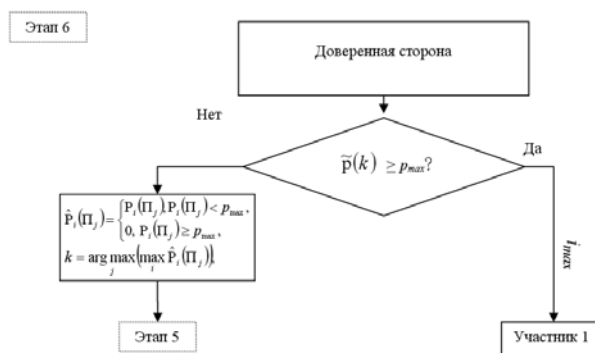


Рис. 7. Этап 3 схемы протокола для решения задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации

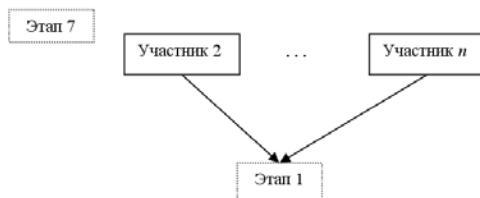


Рис. 8. Схема протокола для решения задачи бенчмаркинга с минимальным разглашением информации

Рассмотрим особенности минимизации разглашения информации предложенным протоколом. Защищенность алгоритма может быть нарушена в результате сговора доверенной стороны и участника, и только в этом случае. Ни на одном этапе протокола нет участника, знающего одновременно и B_i и e . Также доверенная сторона не озвучивает значение разницы $P(\Pi_k)$, что не позволяет участникам узнать значения других просто прибавив свои вектора $A_i(\Pi_j)$. Таким образом, на протяжении всего алгоритма конфиденциальная информация участников оказывается не доступной никому, кроме них самих. То есть можно говорить, что задача бенчмаркинга с минимальным разглашением решена, и предложенное решение достигает теоретически возможного минимума разглашения информации.

Проведение бенчмаркинга с минимальным разглашением информации позволит привлечь большее число участников. В условиях, когда методы ведения бизнеса постоянно изменяются, необходимо регулярно проверять эффективность ранее достигнутых успехов, осуществлять мониторинг передовой практики. Наиболее эффективным инструментом достижения конкурентного преимущества и обретения новых знаний является бенчмаркинг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боган К., Инглиш М. Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий: пер. с англ. / Под общ. ред. Б.Л. Резниченко. М.: Вершина, 2006.
2. Григ Н., Уэлч С., Манн Р. Бенчмаркинг – реальный опыт // Стандарты и качество. 2005. № 9. С. 56–60.
3. Ключевский Б. Криптографические алгоритмы // Защита информации. Конфидент. 1998. № 3. С. 57–64.
4. Макаров В.Л. Экономика знаний: кроки для России // Вестник Российской академии наук. Т. 73. 2003. С. 450–456.
5. Соловьева Ю.Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг. Текст лекций. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 120 с.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭВОЛЮЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КУСАКИНА О.Н.,

доктор экономических наук, профессор,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: kusakina@list.ru;

АБРОСИМОВА М.В.,

аспирантка,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: abrosimova_mv@narod.ru

В статье рассмотрены тенденции развития рыночного хозяйства с III тыс. до н. э. до наших дней, систематизированы результаты научных исследований теоретиков экономической мысли, выявлены закономерности развития концепций предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; предпринимательская деятельность; этапы развития; способы производства; экономическая система; эволюционное развитие; характерные черты; функции предпринимателя; трактовка понятия; закономерности.

In article was reviewed the tendencies of development of the market economy with the III millennium BC. Oe. up to now, systematized results of theoretical researches of economists theories, revealed consistent patterns of development of entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship; business activities; stages of development; manufacturing; production methods; economic system; evolutionary development; outstanding characteristics; functions of the entrepreneur; interpretation of the concept; consistent patterns.

Коды классификатора JEL: L26.

Изменение качества экономической среды, придание ей глобального характера, особенно в условиях мирового рынка, формирование нового подхода к развитию предпринимательской деятельности требуют переосмысления и уточнения самого исходного понятия «предпринимательство», а так же выявления закономерностей его становления и развития. Необходимо углубленно рассмотреть основные ступени эволюции понятия «предпринимательство», обратить внимание на то, как изменялось понимание его содержания, свойств, функций и роли приписываемой ему в разные эпохи, что в него вкладывали ученые-экономисты в течение всего процесса эволюции общественно-экономического строя.

Эволюция терминологической, содержательной сущности предпринимателя и предпринимательской деятельности связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, с уровнем развития научно-технического прогресса. Это, в свою очередь, находит отражение в эволюции взглядов на предпринимательскую деятельность. Понимание предпринимательской деятельности в исследованиях ряда ученых экономистов изменялось, акцент переносился на различные его стороны, к характерным чертам, усложняющегося образа предпринимателя, последовательно добавлялись способность идти на риск, способность к инновационной деятельности, организационные функции.

Рассматривая предпринимательство как продукт рыночного хозяйства, в историческом аспекте, мы видим, что развитие рыночного хозяйства является катализатором изменений в предпринимательстве, а именно: организационных форм, предпринимательских функций, масштабов и сфер применения. Соответственно, и терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие «предпринимательство», менялись и упорядочивались в процессе эволюционного развития. Систематизация результатов научных исследований теоретиков экономической мысли позволяет выявить закономерности развития концепций предпринимательства.

Для уточнения понятийно категориального аппарата нашего исследования начнем с рассмотрения самого понятия «закономерность». Закономерность — необходимая, существенная, постоянно повторяющаяся взаимосвязь явлений реального мира, определяющая этапы и формы процесса становления, развития явлений природы и общества. Различают общие, специфические и универсальные закономерности. Закономерностью также называют часто наблюдаемое, типичное свойство (связь или зависимость), присущее объектам и процессам, которое устанавливается опытным путем.

Анализируя эволюцию концепций предпринимательства, выделяют основные этапы их развития, соотнося эти этапы: во-первых, с развитием экономической мысли в целом, во-вторых, с развитием науки, технологий и научной картины мира, в-третьих,

с развитием форм субъектности социального действия как самогенерации различных форм предпринимательства, в-четвертых, с пониманием единства предметно-материального и идеально-творческого начал предпринимательской деятельности.

В данном исследовании мы предлагаем авторскую периодизацию, основанную на эволюции социально-экономического развития общества.

Считаем, что периодизацию развития теоретических воззрений на предпринимательскую деятельность, основанных на реалиях ее современности, необходимо начать с неолитической революции. Несмотря на то, что многие авторы считают, что история предпринимательства начинается со средних веков, существует также немало работ историков и экономистов, в которых приводятся доказательства существования таких видов человеческой деятельности, которые в той или иной мере можно причислить к аналогам современного предпринимательства, потому что и в древности были те, кто рисковал в экономической деятельности, надеясь на получение выгоды.

Первый этап развития предпринимательства связан с «неолитической революцией». В этот период произошел переход человеческих общин от примитивной экономики охотников и собирателей к сельскому хозяйству, основанному на земледелии и/или животноводстве, что создало условия для развития общества и привело к появлению первых цивилизаций (к III тыс. до н. э.). Биологические основы жизнедеятельности в сочетании с психическими свойствами человека реализуются в его способности к выживанию благодаря особому качественному свойству сознания – предприимчивости. В это время возникает производящее хозяйство, результатом деятельности становится не просто удовлетворение первичных потребностей, но и получение излишков продовольствия, появление новых видов орудий труда, что приводит к возникновению обмена и, впоследствии, зарождению предпринимательской активности.

С древних времен наблюдается тенденция развития торговли и предпринимательской деятельности, происходит апробация различных форм управления этими процессами во взаимосвязи с различными вариантами отношений собственности и предпринимательской активности.

Таблица 1

Этапы эволюции предпринимательства в период неолитической революции до XVIII в.

Время	Место действия	Условия деятельности	Особенности (суть) предпринимательской деятельности
Начало III тыс. лет. до н.э.	Город-государство Лагаш, Месопотамия	Смешанный характер экономики: — обобщественная и планируемая; — частично свободная	Богатство или разорение зависели от личной энергии и предприимчивости граждан
XIX в. до н.э.	Каниш	Существование долгосрочного классового союза купцов	Торговая деятельность на основании существования паевого фонда и распределение прибыли согласно вложенным паям
XVIII в. до н.э.	Вавилон	Создан свод законов, в т.ч. регламентирующий соглашения о торговых товариществах	В т.ч. наличие придворного торгового агента (тамкар), осуществлявшего торговые и ростовщические операции на свой страх и риск
626–539 гг. до н.э.	Междуречье Тигра и Евфрата	Появляются новые варианты соединения торговых и банковских операций	Деятельность торгово-банковских домов во многом носила предпринимательский характер
321–297 гг. до н.э.	Индия	Существование купеческих объединений и цеховых организаций ремесленников	Деятельность торговцев контролируется государством через «надзирателя за торговлей»
VIII–V в. до н.э.	Древняя Греция	Расширение области применения товарно-денежных отношений, начало древнегреческой колонизации	Доход от торговли пропорционален величине риска
30 г. до н.э. – 476 г. н.э.	Древний Рим	Троянов рынок, место сделок равнозначных, совершаемым на современной бирже	Существование большого количества корпораций (collegia), включавших представителей объединений от торговцев до носильщиков
VI–VIII в.	Средневековая Италия	Рост городов и потребностей населения. Появляются цехи, объединяющие торговцев и ремесленников	Развитие внутренней и внешней торговли
XIII в.	Генуя, Италия	Создание «морского (истинного) товарищества» для дальних мореплаваний Создание «компаний» как объединение мастеров для сухопутной торговли по крупным ремесленным заказам	Подсчет прибыли по возвращении из плавания и долевой передел между участниками «коменды» Разделение прибыли пропорционально вложенному капиталу и проделанной работе
XVII в.	Франция	Госзаказ. Человек брал на себя финансовую ответственность за выполнение условий «контракта», но экономленную разницу средств мог присвоить себе.	«Антрепренер» (посредник) – лицо, заключившее с государством оплачиваемый контракт
Конец XVII – начало XVIII в.	Россия	Введение практики госзаказа. Петр I способствовал возникновению социального спроса на предпринимательскую деятельность в производстве	Развитие предпринимательских отношений

Из приведенного выше краткого исторического обзора эволюции предпринимательской деятельности можно сделать выводы о становлении предпринимательства в течении первой эволюционной волны вплоть до XVIII в. и проследить главную закономерность этого периода – стремление к укрупнению и расширению предпринимателями своего ареала деятельности, т.е. покрытие наибольшей территории за счет количественных показателей деятельности.

Однако сам термин «предприниматель» был введен незадолго до начала следующего этапа эволюции мирового общества (1775 г. изобретение парового двигателя — первый шаг к промышленной революции) в начале XVIII в. английским экономистом Ричардом Кантильоном. Он поставил предпринимателя в центр саморегулирующейся рыночной системы, как фигуру, обладающую предвидением, движимую собственным интересом, принимающую решения и удовлетворяющую свои потребности в условиях неопределенности и риска.

Второй этап эволюции предпринимательской активности связан с «промышленной революцией»: происходит переход от преимущественно аграрной экономики к индустриальному производству, трансформация аграрного общества в индустриальное. Промышленный переворот происходил в разных странах не одновременно, но в целом можно считать, что период, когда происходили эти изменения начинался от второй половины XVIII в. и продолжался в течение XIX в.

Характерной чертой промышленной революции явился стремительный рост производительных сил на базе крупной машинной индустрии и утверждение капитализма в качестве господствующей мировой системы хозяйства.

В ходе промышленной революции осуществлялась социальная и экономическая модернизация, приведшая к формированию класса собственников и предпринимателей, это считается переломным моментом и важнейшей вехой становления предпринимательства в современной и привычной нам форме. Промышленная революция и сопутствовавшие ей процессы и явления привели к отмене всех институтов внеэкономического принуждения, сословий, разного рода привилегий и т.д., предоставив отдельному человеку свободу экономического выбора. Таким образом, индивид получил возможность свободно, без каких-либо препятствий внеэкономического характера распоряжаться своей собственностью, свободно начинать предпринимательскую деятельность, производить товары и услуги и конкурировать с другими участниками рынка с целью продажи этих товаров (работ, услуг) с целью личного обогащения и дальнейшего развития своего предпринимательского дела.

Такие серьезные изменения общественной жизни не остались незамеченными теоретиками экономической науки и вызвали большой интерес к предпринимательству, как к новому явлению экономической жизни, что выражается в значительном количестве научных трудов, в которых прослеживаются значительные расхождения в позициях авторов при определении социально-экономических характеристик изучаемого явления. Табл. 2 отражает спектр мнений различных авторов об особенностях, роли, функциях и главных чертах, присущих предпринимательству в период промышленной революции:

Таблица 2

Эволюция теоретических основ предпринимательства со второй половины XVIII в. до середины XIX в.

Автор	Сущностная трактовка понятия предпринимательство	Особенности предлагаемого подхода	
		Характерные черты предпринимательства	Функции предпринимателя
Р. Кантильон (1680–1734) «Опыт о природе торговли вообще», 1725 г.	Тип рыночных отношений, при котором самостоятельный товаропроизводитель, обладающий способностью предвидеть, брать на себя ответственность, действует в условиях неопределенности и риска. Приоритет торговли	Риск. Неопределенный, нефиксированный доход, получаемый от осуществления деятельности в торговле, сельском хозяйстве и ремесленном деле. Отделение предпринимательской функции от функций капиталиста – собственника и управляющего	Приведение в соответствие спроса и предложения на различных товарных рынках без государственного регулирования
А. Смит (1723–1790) «Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776 г.	Деятельность в условиях рыночного механизма в условиях свободной конкуренции; реализация рискованных коммерческих идей ради личной выгоды	Собственный капитал. Предприниматель вносит капитал и управляет им с неуслышной осторожностью, планирует, организует производство, реализует выгоды и распоряжается результатами своего труда	Получение прибыли – компенсация за риск. Планирование, контроль, организация и владение предприятием
Ж.Б. Сей (1767–1832) «Курс политэкономии» 1829–1830 гг. (1803 г.)	В основе предпринимательской деятельности лежит талантливое оперирование факторами производства	Стадии производственного процесса: научная, предпринимательская, производственная. Доход на капитал отличается от предпринимательского дохода	Активная роль в создании продукта. Рациональное комбинирование факторов производства. Сбор информации и накопление опыта
Д. Риккардо (1771–1823) «Начала политической экономии и налогового обложения», 1817 г.	Свободное предпринимательство и свободная торговля. Никакого государственного вмешательства в экономику и предпринимательскую деятельность	Накопление – единственный источник роста богатства	Предприниматель – «носитель рациональности»
И. фон Тюнен (1783–1850) «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике», 1826 г.	Результатом предпринимательской деятельности является негарантированный доход (в отличие от управляющего или собственника капитала)	Функции нововведений в деятельности предпринимателя в виде производственных улучшений	Несение бремени риска как основная функция предпринимателя

В течении исследуемого периода главной закономерностью развития теории предпринимательства является проявление большого внимания к вопросам материальной составляющей предпринимательской деятельности, а именно капиталу и прибыли, которая представляется главной целью предпринимательской деятельности, а также немалое значение

имеет риск, который несет предприниматель решаясь на ведение собственного дела. Некоторые ученые экономисты характеризуют этот период исключительно углубленным изучением риска.

Третий этап совпадает со «второй промышленной (технологической) революцией»: это фаза промышленной революции, охватывающая вторую половину XIX и начало XX в. В отличие от первой промышленной революции, основанной на инновациях в производстве чугуна, паровых двигателях и развитии текстильной промышленности, технологическая революция происходила на базе производства высококачественной стали, распространения железных дорог, электричества и химикатов. В эпоху второй промышленной революции развитие экономики было преимущественно основано на научных достижениях, а не только на изобретениях.

Таблица 3

Развитие идей предпринимательства в период «второй промышленной (технологической) революции»

Автор	Сущностная трактовка понятия предпринимательство	Особенности предлагаемого подхода	
		Характерные черты предпринимательства	Функции предпринимателя
К. Маркс (1818–1883) «Капитал. Критика политической экономии» 1867 г.	Хозяйственная деятельности как автоматический процесс без учета рыночного механизма конкуренции Инновации как важнейший фактор накопления капитала и получения добавочной прибыли	Прямая зависимость степени риска от ожидаемой прибыли. Предприниматель рассматривается как капиталист - эксплуататор	Капиталист, собственник средств производства
Ф. Уокер (1840–1897) «Деньги» 1876 г.	Предпринимательство — создание предприятия и управление им для получения дохода	Разграничение субъектов предпринимательства на тех, кто получает прибыль в % за капитал и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям	Получение прибыли благодаря своим организаторским способностям, таланту, инициативе
М. Вебер (1864–1920) «История торговых компаний в средние века» 1889 г.	Предпринимательство - воплощение рациональности (функциональная эффективность, максимизация выгоды)	Мировоззрение и нравственность оказывают важнейшее влияние на предпринимательскую деятельность	Аскетизм. Рационализм (рациональная этика протестантизма). Утверждение рационалистической парадигмы мышления
Й. Шумпетер (1883–1950) «Теория экономического развития», 1912 г.	Предпринимательство - осуществление новых комбинаций факторов производства и обращения. Центральное место предпринимательской деятельности в концепции экономической динамики. Состояние хозяйственно-политической среды влияет на возможность использования «новых комбинаций»	Основы функционального подхода в изучении П: обоснование инновационной функции и разработка психологического портрета предпринимателя. Предприниматель перестает быть предпринимателем, когда осуществленная новая комбинация становится обыденной	Реализация нововведений, инновационная деятельность, осуществление новых комбинаций. Революционизирование и реформирование производства путем использования изобретений
Ф. Найт (1885–1972) «Риск, неопределенность и прибыль», 1921 г.	Предпринимательство – это бремя подлинной неопределенности и избавление от него своих «поставщиков»	Распределение неопределенности между различными альтернативами; страхование; сбор информации о деловой конъюнктуре	Самостоятельность, ответственность, интуиция
Дж. М. Кейнс (1883–1946) «Общая теория занятости, процента и денег», 1936 г.	Тип хозяйствования (требующий от предпринимателя определенный набор психологических качеств)	«Иждержки риска» - средства, включаемые П в затраты для страховки недополучения выручки. Мотивы предпринимательства: стремление к лучшему, желание создать состояние	Умение соотносить потребление и сбережение, дух активности, уверенности в перспективах; риск не только для получения прибыли, но и для участия в азартном деле

Следует обратить внимание, что постепенно теоретические концепции предпринимательства все более усложняются. Происходит отказ от концепций, утверждающих, что экономические факторы являются решающими при объяснении социального поведения, большее внимание уделяется учету социокультурных и психологических факторов.

Четвертый этап развития предпринимательской активности связан с «научно-технической революцией». В этот период происходит коренное качественное преобразование производительных сил, начавшееся в 40–50-е гг. XX в., качественный скачок в структуре и динамике развития производительных сил, коренная перестройка технических основ материального производства на базе становления науки как ведущего фактора производства, в результате которого происходит трансформация индустриального общества в постиндустриальное.

Самым значительным изменением НТР стала возможность индивидуально использовать достижения науки и техники, т.е. предпринимателям стали доступны автоматизация производства, контроль и управление им на базе электроники; создание и применение новых конструкционных материалов и др., что значительно видоизменило спектр приложения предпринимательской активности.

Таблица 4

Особенности предпринимательских идей на современном этапе

Автор	Сущностная трактовка понятия предпринимательство	Особенности предлагаемого подхода	
		Характерные черты предпринимательства	Функции предпринимателя
Ф. фон Хайек (1899–1992) «Чистая теория капитала», 1941 г.	Предпринимательство — характеристика поведения, а не рода занятий. Свободная деятельность (на базе личной независимости), соотносящаяся с законами гражданского общества. Стремление обнаружить различные возможности получения прибыли, еще не замеченные другими	Поиск и исследование новых экономических возможностей. Устранение институциональных ограничений для развития предпринимательства. Конкуренция — процесс поиска предпринимателем нового в условиях неопределенности	Выполняет добровольно взятые договорные обязательства и отказывается от присвоения чужой собственности
Г.К. Гинс (1887–1971) «Предприниматель», 1941 г.	Длительное осуществление задуманного проекта и готовность к риску	Особое добавочное свойство предпринимателя — предприимчивость (комбинация ума и решительности), находчивость и приспособляемость	Предприниматель — это особый тип новаторов в хозяйстве
Л. фон Мизес (1881–1973) «Индивид, рынок и правовое государство» 1949 г.	Экономическая функция, которая отражает нацеленность человека на выявление и использование новых возможностей в производстве и обмене	Функция, присущая всякому действию и действующему лицу, а не особой группе / классу	Удовлетворение наибольшей потребности покупателей наиболее дешевым способом. Активные действия в условиях неопределенности, присущей всякому действию
П. Друкер (1909–2005) «Эффективное управление предприятием» 1964 г.	Создание нового источника удовлетворения и нового потребительского спроса. Целенаправленный поиск источников нововведений	Предпринимательство не ограничивается сферой бизнеса (например, основание университета)	Создает что-то новое (отличающееся), изменяет и преобразовывает ценностные установки, использует любую возможность с максимальной выгодой
И. Кирцнер (р. 1930) «Конкуренция и предпринимательство» 1973 г.	Созидательный акт открытия новых прибыльных возможностей в условиях неравновесного состояния экономической системы	Обеспечение движения рынков к состоянию равновесия. Предприниматель действует как уравновешивающая «сила»	Предвидение (умение «увидеть» результаты и «вообразить» себе способы их достижения)
Макконелл К. и Брю С. (р. 1930) «Экономика. Принципы, проблемы и политика» 1992 г.	Инициатива соединения ресурсов земли, капитала и труда в процессе производства товара и услуг, если этот процесс обещает стать прибыльным	Принятие основных стратегических решений в процессе ведения бизнеса, определяющих основной курс деятельности предприятия. Предприниматель рискует своим временем, трудом, деловой репутацией, а также вложенными собственными и акционерными средствами	Новатор, стремящийся ввести в обиход на коммерческой основе новый продукт, новые производственные технологии или новые формы организации бизнеса

Таким образом, на четвертом этапе развития теории предпринимательства прослеживаются следующие тенденции: уделяется внимание связи между предпринимателем и предприятием, более углубленно рассматривается функция новаторства, но не ограничиваются ею, прибыль является мерой успеха, но не является единственным стимулом для предпринимателя, также принимают во внимание стремление предпринимателя поддержать в порядке свое дело, стремление к общественному успеху и высокому престижу, деятельность предпринимателя помещают в рамки социальной и институциональной среды, особое внимание уделяется предпринимательской стратегии, которая составляет неотъемлемую часть функций предпринимателя.

Можно сделать вывод, что в современной экономической науке преобладает комплексный подход к пониманию предпринимательской функции, позволяющей говорить об особом, новаторском стиле поведения, в основе которого лежат сочетание постоянного поиска новых возможностей, ориентации на инновации, умение привлечь и организовать эффективное использование ресурсов из самых разнообразных источников для решения поставленных задач.

По итогам проведенного исследования нами были выявлены следующие закономерности.

Формы производства эволюционируют от преобладания натуральных отношений (в доиндустриальных обществах) через товарное (в индустриальном обществе) к планомерному производству (в постиндустриальном обществе).

В процессе формирования предпринимательство проходит несколько этапов становления, которые определяют соответствующий тип организации. Смена этапов не имеет четко определенных границ, они взаимно проникают друг в друга, постепенно усиливая свое влияние, обуславливая на какой-то период времени главенствующее положение и уступая место другому этапу развития.

В процессе становления предпринимательство проходит этапы развития от простого к сложному, от упрощенного к системному, от появления отдельных разрозненных структур к предпринимательскому обществу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / Под ред. заслуженного А.Н. Асаула. СПб: АНОИПЭВ, 2008. 280 с.
2. Википедия — свободная энциклопедия // <http://ru.wikipedia.org>.
3. Кусакина О.Н. Состояние и особенности развития предпринимательства в социально-экономической системе региона // Региональная экономика: теория и практика, 2008. № 14. С. 14–20.
4. Новиков А.А. История российского предпринимательства // <http://e-college.ru>.
5. Хлыстов Е.А. Становление института предпринимательства в исторической ретроспективе // Экономика, статистика, информатика. 2010. № 1. С. 77–79.
6. Шишин С.В. Предпринимательство в условиях глобализации: основные черты и противоречия. М.: Экономика, 2010. 334 с.
7. Шокумова Р.Е. Организационно-экономический механизм функционирования региональных экономических систем // TERRA ECONOMICUS. Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2010. № 1.
8. Экономическая теория // <http://teoriaekonomiki.ru>.

ИНДИКАТОРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ АГРОЕМКОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

ДЗАГОЕВА И.Т.,

кандидат экономических наук, доцент,
Горский государственный аграрный университет,
e-mail: dzagoeva_it@yandex.ru;

ДЗИДЗОВЕВ К.В.,

соискатель,
Горский государственный аграрный университет,
e-mail: kv.dzidzoev@narod.ru

В статье исследованы проблемы устойчивого развития национального сельского хозяйства, рассмотрены индикаторы и показатели агроемкости национального хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство; индикаторы; показатели; пороговое значение; агроемкость.

In article problems of a sustainable development of national agriculture are investigated, indicators and indicators of agrocapacity of a national economy are considered.

Keywords: agriculture; indicators; indicators; threshold value; agrocapacity.

Коды классификатора JEL: Q11, Q13.

Существует устойчивое мнение о том, что если в национальном хозяйстве имеет место высокая доля сельского хозяйства, то это признак его низкого уровня: отсутствия динамики, низкой конкурентоспособности и в целом низкого уровня развития общества. Данное положение как гипотеза проверялась нами на эмпирическом материале и логически. Эмпирическая проверка состояла в оценке влияния структуры национального хозяйства, в которой большое место занимает сельское хозяйство, на динамику национального хозяйства и уровень жизни. Логическая проверка состояла в оценке соответствия представленного положения законам логики; нет ли в данном положении логических ошибок и aberrаций. Вывод, к которому мы пришли, состоит в том, что это положение имеет свойство локальной (как по времени, так и в пространстве) эмпирической тенденции и не имеет всеобщего свойства закономерности. Поэтому, вырванное из контекста хозяйственного развития положение следует признать ложным, неверным [2]. Однако, этот общий вывод нуждается в соответствующей экспликации, которая дается на эмпирическом и теоретическом материале.

Прежде всего, следует определиться относительно критерия оценки места и роли сельского хозяйства в национальном хозяйстве. Традиционно используется целый ряд показателей и критериев, ценность которых описана достаточно хорошо в существующей литературе и имеет относительный характер [3]. Вместе с тем, существующие показатели, и тем более их множественность, не дают адекватной оценки роли и места сельского хозяйства в национальном хозяйстве. Поэтому, для решения данной задачи требуется отыскать адекватное понятие. Нам представляется, что более корректно эту роль может выполнить понятие, выражающее особое свойство национального хозяйства в системе производственных и непроизводственных отношений и технологических связей в национальном хозяйстве, в которых участвует сельское хозяйство как отрасль национальной экономики. Эту роль, на наш взгляд, выполняет понятие «агроемкость», являющееся синтетическим понятием, которое выражает место и роль сельского хозяйства в национальном хозяйстве.

В соответствии с законами и правилами логики, для определения понятия требуется выделить существенные признаки, т.е. отличающие в понятии о предмете не то, что для него случайно, что могло бы в нем быть, но могло и не быть, а то, что необходимо для соответствия понятия предмету [2]. Существенным признаком агроемкости является участие сельского хозяйства в создании валового внутреннего продукта страны. На практике данное свойство может быть выражено рядом эмпирических показателей, в числе которых предлагается использовать удельный вес валовой продукции сельского хозяйства в ВВП, занятых в сельском хозяйстве, инвестиций, направляемых в сельское хозяйство, сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади, пахотных земель в площади сельскохозяйственных угодий и ряд других показателей, каждый из которых характеризует свою отдельную сторону (или является признаком) понятия агроемкости; при этом, он не может выражать всего понятия.

На основании приведенных показателей, попытаемся оценить взаимосвязь агроемкости и экономической динамики национального хозяйства. С этой целью предполагается исследовать три ракурса: 1) оценить влияние показателя агроемкости на динамику национального хозяйства (путем сопоставления страновых параметров, т.е. динамика национального хозяйства страны оценивается в зависимости от уровня ее агроемкости); 2) оценить влияние динамики агроемкости на

развитие национального хозяйства внутри страны (на примере стран СНГ, имеющих равные стартовые возможности; 3) оценить влияние динамики агроёмкости на развитие национального хозяйства (на примере России).

Оценку динамики национального хозяйства в зависимости от ее агроёмкости предложено провести сопоставлением основных параметров развития некоторых стран.

Прежде всего, следует заметить, что в качестве оценки агроёмкости принят показатель доли валовой продукции сельского хозяйства в ВВП; это упрощение сделано сознательно и исключительно для расчетных функций. При этом, авторы осознают, что упрощают и, следовательно, в некотором плане, вульгаризируют задачу. Во-вторых, предложено провести группировку стран по уровню агроёмкости национального хозяйства и выделить следующие группы: до 1%, 1,01 – 3%, 3,01 – 5%, 5,01 – 8%, 8,01 – 10%, свыше 10,01%.

Анализ статистических данных, публикуемых в печати, позволяет сделать некоторые обобщения. Первое – пока есть лишь одна страна (Сингапур), уровень агроёмкости которой оказывается ниже 1%; удельный вес населения, занятого сельским хозяйством, составляет 0,2%. Страна имеет достаточно высокий уровень индекса человеческого развития (0,916). К сожалению, других показателей в официальных статистических материалах Росстата РФ нет. Поэтому, сказать по ней что-то определенное, не представляется возможным.

Второе – страны, уровень агроёмкости в которых варьирует в интервале от 1 до 3% (в него входит 6 ведущих индустриальных стран мира, которые стали формировать у себя так называемые постиндустриальные экономики), имеют наибольший уровень развития человеческого капитала (в пределах от 0,93 – 0,95), высокий уровень ВВП на душу населения (с 26,6 до 36,2 тыс. долл.), высокий уровень среднесуточного потребления (свыше 3,4 тыс. ккал., за исключением Японии, имеющей около 2,8 тыс. ккал.) При этом, уровень занятых в сельском хозяйстве и других сопутствующих или ресурсных отраслях составляет от 1,1 до 4,5%, а доля проживающего в сельской местности населения варьирует от 10 до 34,3%. Страны, как правило, имеют не слишком значительные размеры сельскохозяйственных угодий (а Япония и вовсе имеет лишь 0,041 га на душу населения), но, при этом, относительно высокий уровень пашни в сельскохозяйственных угодьях (хотя, и здесь он ниже среднемировых). В то же время, страны данной группы имеют наивысшие (и выше средних по миру) показатели валовой продукции сельского хозяйства на душу населения (абсолютно их превосходит лишь Австралия, страна из третьей группы, и конкурирует Украина — 0,314 тыс. долл., страна из шестой группы). Достижение такого результата происходит за счет абсолютно лучшей продуктивности сельскохозяйственных угодий и пашни, достигаемых за счет внедрения достижений научно-технического прогресса и эффективной институциональной инфраструктуры. В данной группе стран продуктивность сельскохозяйственных угодий составляет 0,614 тыс. долл. на 1 га сельскохозяйственных угодий. В среднем, по этой группе данный показатель составлял 0,614 тыс. долл. и превосходил как общемировые параметры, так и параметры по другим группам. Лишь две страны — США и Канада — имели данный показатель ниже 1, тогда как Япония свыше 10. Конкурировать с данной группой стран могли лишь Индия — страна из шестой группы, имевшая 0,868 тыс. долл., Китай (0,408) и Польша (0,338), — валовой продукции сельского хозяйства на 1 га сельскохозяйственных угодий. Характерно, что страны данной группы имеют неодинаковый уровень расходов на продукты питания (он варьирует в них от 6,4% в США до 12,2% в Японии и почти столько же во Франции). Но в среднем это 10-процентный рубеж. В странах других групп, а также в среднем по планете этот показатель выше, местами — на несколько порядков.

Третье – страны, уровень агроёмкости в которых находится между 3 и 5% (в нашем случае сюда вошли Польша и Австралия), демонстрируют относительно высокий уровень населения, проживающего в сельской местности, столь же высокий уровень занятых в сельском хозяйстве, умеренный климат, наличие больших земельных ресурсов и пашни и либо высокую продуктивность сельскохозяйственных угодий (как у Польши), либо большие размеры сельскохозяйственных угодий (как у Австралии). Кроме того, их отличает высокая производительность труда в сельском хозяйстве и производительность их сельского хозяйства. Результирующие показатели развития этих стран – индекс человеческого развития и среднесуточное питание — имеют сильную вариацию и находятся (как в нашем примере) в обратной пропорции. Например, в Польше уровень питания составляет почти 3,4 тыс. ккал, она превосходит своего соседа по группе Австралию почти на 320 ккал (что в пересчете на продовольственные и тем более на биосферные ресурсы и с учетом численности населения составляет достаточно большую величину, которую, очевидно, не под силу поднять даже в ближайшие 5–10 лет австралийской экономике) и приближается к странам второй группы, но уровень человеческого развития составляет лишь 0,862 и уступает Австралии почти 0.1 пункт (и означает, что польской экономике еще следует «напрячься», чтобы достичь уровня австралийской). И, тем не менее, общий вывод по данной группе стран может быть таким – присутствует устойчивая тенденция к позитивному развитию.

Четвертую группу в нашем случае представляет одна страна – Россия; описывать можно лишь в сравнении, а потому сравним ее с некоторыми другими; достаточно высокий уровень среднесуточного потребления продуктов питания, низкий уровень ВВП на душу населения и столь же низкий индекс человеческого развития. По основным, так называемым формальным или континуальным параметрам агроёмкости Россия близка к Белоруссии – это удельный вес занятых в сельском хозяйстве, доля сельского населения и т.п., и поэтому относительно справедливые оценки искомым зависимостей могут быть получены, если сравнивать эти две экономики. По уровню агроёмкости национальное хозяйство России почти в два раза ниже, чем у Белоруссии, хотя почти одинаковые параметры доли сельского населения и доли занятого в сельском хозяйстве. Уступая в таких континуальных параметрах, как размер сельскохозяйственных угодий (почти 0,62 га) и размер пашни (почти 0,28 га) на душу населения, Белоруссия «снимает» с 1 га сельскохозяйственных угодий больше, чем Россия, почти на 30 долл., хотя один занятый в сельском хозяйстве в России производит больше продукции сельского хозяйства, чем белорусский, на 84 долл. Но по объему валовой продукции сельского хозяйства на душу населения Белоруссия опережает Россию более чем в полтора раза, т.е. производит на душу населения сельскохозяйственной продукции почти на 114 долл. Правда, эти параметры не сказались радикальным образом ни на уровне питания (разница

в 72 ккал на душу может быть названа незначительной с учетом погрешностей отечественной статистики), ни на уровне развития человеческого капитала (и здесь разница составляет 0,003 пункта). Итак, резкое различие в уровне агроемкости в странах четвертой и пятой групп не оказывает существенного влияния на базовые или фундаментальные параметры развития человека и общества. Это значит (как промежуточный вывод), что либо избранный нами параметр развития национального хозяйства уже за данными пределами теряет свое фундаментальное значение, либо оно еще не проявилось сколько-нибудь существенно.

Обобщение полученных результатов и расширение статистики за счет перевода динамических рядов в статические (и наоборот) позволило проверить гипотезу о связи индекса человеческого развития с уровнем агроемкости. Расчеты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Таблица корреляции параметров национального хозяйства и индекса человеческого развития

1			0,144											
-0,096	1		0,620											
0,056	0,04	1	-0,132											
0,144	0,620	-0,132	1											
-0,105	0,93	0,04	0,711	1										
0,024	0,45	-0,09	0,465	0,41	1									
0,029	0,65	0,13	0,829	0,72	0,61	1								
-0,154	0,29	-0,10	0,261	0,63	0,31	0,21	1							
-0,156	0,65	-0,11	0,481	0,73	0,13	0,43	0,775	1						
0,990	-0,10	-0,01	0,135	-0,11	0,01	-0,01	-0,139	-0,139	1					
0,277	0,25	-0,16	0,625	0,23	0,74	0,61	-0,008	0,037	0,268	1				
-0,204	-0,33	-0,32	-0,637	-0,38	-0,37	-0,62	-0,046	-0,088	-0,152	-0,581	1			
-0,176	-0,517	0,183	-0,910	-0,603	-0,519	-0,837	-0,136	-0,422	-0,165	-0,753	0,704	1		
-0,129	0,282	0,277	-0,169	0,281	-0,07	-0,025	0,437	0,463	-0,136	-0,365	0,367	0,274	1	

По данным приведенной таблицы следует заметить, что параметр агроемкости национального хозяйства сильно коррелировал с такими ее параметрами, как: среднесуточное потребление продуктов питания (-0,910), численность занятого населения (0,620), объем ВВП в долл. (-0,637), численностью населения страны (0,711), доля населения, проживающего в сельской местности (0,829), доля расходов на питание (0,625). Относительно умеренно коррелировал данный параметр с такими, как: удельный вес занятых в сельском хозяйстве (0,465), площадь пашни (0,481). Слабо и незначительно (незаметно) коррелировал с такими параметрами, как: площадь сельскохозяйственных угодий (0,261), курс национальной валюты (0,144), объем ВВП в национальной валюте (-0,132), индекс цен на потребительские товары (0,135) и индекс человеческого развития (-0,169).

Попытаемся дать логическое объяснение (своеобразное сопровождение проведенным расчетам) полученным коэффициентам и выявленным зависимостям. Прежде всего, вызывает интерес и внимание высокая корреляция уровня агроемкости и уровня среднесуточного потребления продуктов питания. Правда, зависимость обратная и, если интерпретировать ее формально, то говорит о том, что динамика агроемкости и динамика среднесуточного потребления продуктов питания находятся в обратной зависимости – уровень среднесуточного потребления продуктов питания обратно пропорционален уровню агроемкости национального хозяйства. Можно ли интерпретировать данную зависимость как то, что уровень среднесуточного потребления продуктов питания обратно пропорционален уровню агроемкости? Имеющаяся динамика (данные статистики, переведенные на график) указывает на наличие такой зависимости; по крайней мере, наблюдается высокая степень асинхронности динамики двух параметров – высокое значение одного комплементирует с низким значением другого [4]. Если эксплицировать данную зависимость, то следует, что высокий уровень агроемкости (и факторов, формирующих ее: площадь сельскохозяйственных угодий, пашни, доля сельского населения и населения, занятого в сельском хозяйстве, а главное, слабая промышленность и отрасли инфраструктуры и услуг) не повышает уровень среднесуточного питания населения, хотя питаемся мы, как известно, продукцией либо непосредственно полученной в сельском хозяйстве, либо переработанной. И, тем не менее (по крайней мере, исходя из статистических данных), это так. Аналогичное, хотя и с заметно (почти на треть) более низкой силой, наблюдается в отношении ВВП на душу населения (в долл. США) – 0,48. Таким образом, уровень агроемкости и ВВП на душу населения находятся в обратной зависимости, хотя зависимость эта и не слишком высокая ($r = 0,48$), но она имеется и, причем, носит своеобразный пороговый характер, т.е. изменяется от группы к группе. В связи с проведенными расчетами и обобщениями, представляет интерес влияние агроемкости на динамику основных параметров в разрезе регионов России. Одновременно представляет интерес задача определения факторов и основных параметров, оказывающих влияние на динамику самого параметра агроемкости.

Попытаемся решить данные задачи (в связке) на примере России, для базы сравнения и исследования приняв регионы России.

Рис. 1 позволяет отметить ряд тенденций. Первая – агроемкость и ВРП находятся в обратной зависимости: чем ниже уровень агроемкости регионального хозяйства, тем выше уровень ВРП в нем. Зависимость наблюдается, относительно

пропорций говорить ошибочно. Поэтому, вторая, - нет жесткой функциональной зависимости между сравниваемыми параметрами.

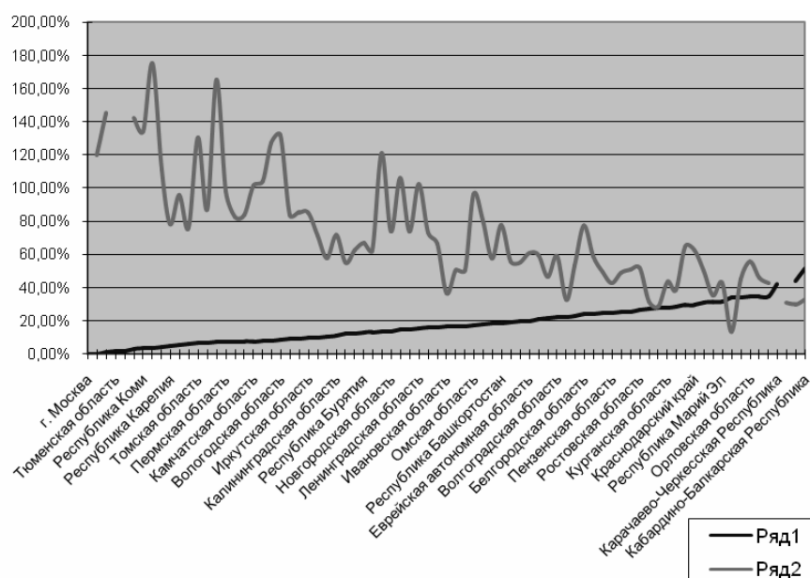


Рис. 1. Соотношение агроёмкости и регионального ВРП в среднем ВРП по России

Причина, очевидно, в том, что оба параметра региональной экономики формируются неодинаковыми факторами, и к тому же эти факторы оказывают разное влияние на каждый из параметров. Данное предположение подтверждается анализом факторов, оказывающих влияние на динамику агроёмкости и динамику ВРП. Формально, как известно, принятый показатель агроёмкости представляет собой отношение валовой продукции сельского хозяйства к валовому региональному продукту (т.е. ВПС/Х: ВРП), и поэтому фактор ВПС/Х, как определяющий (находящийся в числителе) в свою очередь формируется своими факторами – размером сельскохозяйственных угодий, численностью населения, проживающего в сельской местности и занятого в сельском хозяйстве, состоянием оснащённости сельского хозяйства и т.д., ВРП включает в себя эти показатели, но, помимо их, еще и показатели развития промышленности, сферы услуг и т.д. Но если бы между ними имела место аддитивная связь, тогда не наблюдалось бы столь резких скачков, которые демонстрирует параметр доли регионального ВРП в среднероссийском ВРП.

Для большей наглядности к таблице приведен график, на котором предложено соотношение к динамике региональной агроёмкости и регионального ВРП (рис. 1).

Третья тенденция – низкий уровень агроёмкости и высокий уровень ВРП демонстрировали регионы, имеющие высокие промышленный, научный потенциал, сферу услуг, а также добывающий сектор. Там же, где присутствует высокий уровень агроёмкости, наблюдается низкий уровень душевого ВРП. Правда, не всегда. Например, такие регионы, как Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, имели уровень агроёмкости ниже, чем Кабардино-Балкарская Республика, которая занимает последнее место, т.е. имеет самый высокий уровень агроёмкости, но по уровню душевого ВРП оказывались ниже последней.

Возрастание/снижение уровня агроёмкости в России, как правило, комплементирует с природно-климатическими условиями (в первую очередь), — поэтому, чем севернее территория и суровее климат, тем ниже, при прочих равных условиях, уровень агроёмкости, и чем южнее, тем он выше — историческими традициями и обычаями (наличием сельских поселений, традиционного занятия населения сельским хозяйством и промыслами), ограниченностью природно-сырьевых ресурсов (главным образом тех, на которых ведется современное промышленное производство и т.п.). Поэтому, чем южнее территория, чем больше у нее площадь сельскохозяйственных угодий, выше сельское население, ниже уровень обеспеченности контекстуальными природно-сырьевыми ресурсами, производственной и хозяйственной инфраструктуры и т.д., тем выше уровень агроёмкости. Таков общий принцип и основная характеристика агроёмкости территорий. Есть еще одна важная особенность, которая напрямую коррелирует (и, мы бы сказали, — даже комплементирует, корреспондирует) с уровнем агроёмкости – наличие так называемой национально-культурной самобытности территории. Как правило, агроёмкость оказывается выше в национальных республиках, чем в областях и краях, т.е. там, где размыты национальные особенности населения. В республиках уровень агроёмкости превышает, как правило, 10%-ный порог, хотя эта особенность наблюдается не везде. Например, в таких республиках, как Коми, Карелия, Чукотка, Саха (Якутия) уровень агроёмкости не превышает 10%. Но на эту величину накладывает свое корректирующее влияние природно-климатический фактор – это северные территории, где занятие сельским хозяйством нетипично, хотя на юге, например в Якутии, сельское хозяйство ведется не менее интенсивно, чем в соседних областях и республиках. Причина такой низкой связи, на наш взгляд, заключается в том, что национальные традиции этих народов не имеют тесной связи с традиционным сельским хозяйством. Они сильнее связаны с промыслами. Таким образом, важнейшим фактором, оказы-

вающим влияние на динамику агроемкости, является культурный фактор, т.е. наличие культурных традиций и обычаев ведения сельского хозяйства. Значит, можно сказать, что агроемкость выступает носителем культурных национальных (или национальных культурных) традиций. Это совершенно не означает, что чем выше уровень агроемкости, тем выше уровень национальных культурных традиций. Поэтому, в регионах (например, крупных городах), в которых нет или слабы культурные традиции, уровень агроемкости будет низким или и вовсе отсутствовать.

Влияние даже указанных факторов (природно-климатических условий, природно-сырьевого ресурсного потенциала, состояние производственной, хозяйственной и институциональной инфраструктуры, обеспеченность административными функциями и т.д.) на уровень агроемкости неоднозначен и требует определенных и порой индивидуальных исследований, не говоря уже о так называемых производственных или формализуемых и квантифицируемых факторах. Поэтому, правильная оценка поведения агроемкости требуется и нуждается в изучении факторов, оказывающих влияние на данный параметр национального хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дзагоева И.Т., Гасиева Ф.П. Реализация приоритетного проекта «Развитие АПК» и программы развития сельского хозяйства РСО-Алания // АПК – экономика, управление. М., 2008. № 12.
2. Лосев В.Ф. Логика: Изд. 2-е. М.:Едиториал УРСС, 2001. С. 32–33.
3. Махова Л.К., Дзагоева И.Т. Методологические подходы к исследованию институциональных условий развития экономики региона // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону, 2009. № 4.
4. Мисаков В.С., Дзагоева И.Т. Особенности управления агропромышленным комплексом депрессивного региона // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону: РГУ, 2009. № 3.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ СУБЪЕКТНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГАЛАЗОВА С.С.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: webmaster@nosu.ru

Статья посвящена территориальным аспектам структурного преобразования корпорации.

Ключевые слова: региональная экономика; предприятие; структурная трансформация.

The article focuses on the spatial aspects of the structural transformation of the corporation.

Keywords: regional economics; the enterprise; the structural transformation.

Коды классификатора JEL: O18, R11.

Исследуя зависимость экономизации первичного уровня производственного пространства от его структурирования, следует, прежде всего, оценить возникающую в этой ситуации экономическую многосубъектность отраслевого или регионального хозяйства, перерастающую в формирование его дополнительного конкурентного преимущества в результате перехода к новой управленческой организации структуры производства.

Развитие национальной экономики, стимулирующей внутриотраслевое или внутритерриториальное структурное объединение предприятий одной или нескольких отраслей, должно повысить уровень конкурентоспособности менеджмента и качества производства в условиях мировой глобализации. Поэтому в аспекте эффективного управления национальной экономикой основная задача экономической науки – теоретическая идентификация монорегиональных и моноотраслевых объединений в качестве первичных звеньев производства, а также реальная оценка перспектив и конкурентоспособности их продукции. Это позволяет рассчитать необходимые параметры производственной, внепроизводственной и социальной региональной инфраструктуры, налоговый потенциал и размеры эффективного привлечения инвестиционных ресурсов.

Эффективность функционирования первичной производственной структуры может быть оценена только целевой системой индикаторов, в число которых входят показатели обобщающего характера.

В настоящее время общепризнано, что внутриотраслевые локализованные производственные структуры характеризуются высокой эффективностью, поставляют конкурентоспособную продукцию, в цене которой высок удельный вес добавленной стоимости. Однако эта видимая результативность является следствием невидимой комбинации ряда «структурируемых» факторов производства – рядоположенность юридически обособленных предприятий, производство взаимодополняемой (или взаимозаменяемой) продукции, специализированная инфраструктура (в том числе – информационное обеспечение).

В количественном аспекте ни одна первичная производственная структура не ограничена числом предприятий-участников (хотя их оптимальное число для каждой такой структуры индивидуально), а порождаемый ею локальный рынок труда характеризуется параметрами «классического рынка».

Реальная организация оптимальной производственной структуры на уровне ее первичного звена требует создания специальных предпосылок – формирования локальной системы производственно-кооперативных связей, эффективного внутрисистемного управления, оказания правовой поддержки новообразуемой структуре посредством формирования соответствующего менеджмента.

Общая концепция структурной макроэкономической политики предполагает эффективное управление в трех сегментах национальной экономики – в сфере использования отраслевых и региональных факторов производства, в сфере межрегиональной и межотраслевой конкуренции и в сфере управления спросом и предложением на продукцию данной производственной структуры. Соответственно различают фактически-организованную структуру (как результат само-структурирования национальной экономики), социально-целесообразную структуру (создаваемую в результате прямой поддержки бюджета и преследующую социально-значимые цели) и формально-организуемую структуру (функция которой — достижение внерегиональных и внеотраслевых целей).

Поскольку реструктуризация территориального производства в депрессивных сферах и регионах встречает дополнительные препятствия, отвлекая бюджетные и природные ресурсы на структурирование фактически неэффективного произ-

водства, то организация новых, реально-эффективных структурных производственных единиц как первичных звеньев национальной экономики особенно целесообразна в тех ее отраслях и регионах, в которых существует краткосрочная возможность достижения конкурентоспособного оптимального соотношения между ценой и качеством продукции [1].

Основным критерием конкурентоспособности первичных структурных единиц является внутриотраслевая и внутрирегиональная дифференциация показателя валового продукта как следствие внедрения высокотехнологичных производств.

Конечной целью структурной макроэкономической политики является создание вертикально интегрированной локализованной производственной структуры в статусе укрупненного первичного звена сферы, отрасли или региона национальной экономики. Условием ее создания выступает диверсификация названных блоков, обозначающая переход к открытому состоянию экономики страны. Причем речь идет не только о внеотраслевой (внеотраслевой), но и о внутрирегиональной (внутриотраслевой) открытости, поскольку новая первичная структура представляет объединение мелких и средних предприятий под эгидой крупной корпорации, реализующее их специализированный производственный потенциал. Номенклатура продукции структурированных первичных единиц национальной экономики зависит от уровня рентабельности реструктурируемого производства, которое, в конечном счете, и показывает поглощаемые им сегменты внутринационального рынка [2].

Стратегическая эффективность первичной структурной реорганизации сфер, отраслей и регионов национальной экономики состоит в том, что она позволяет строить перспективные модели экономической динамики значительных производственных пространств. Более того, структурная оптимизация организационного строения производства несовместима со стихийно-возникающей внутри- и межотраслевой (межрегиональной) конкуренцией, поскольку интеграция производственного потенциала ведущих предприятий в рамках той или иной первичной производственной структуры превращается в основное конкурентное преимущество производства данной страны.

Эффективность новой корпоративной формы функционирования первичного звена как условия устойчивого роста национальной экономики прямо обусловлена максимальной реализацией организационно-управленческих функций этой формы, специфика которых порождается интеграционным вектором пространственно-отраслевых экономических отношений. В связи с этим можно говорить о наличии прямой зависимости эффективности новой корпоративной формы функционирования первичного звена от максимальной реализации организационно-управленческих функций этой формы, которая, в свою очередь, предполагает создание целевого механизма сопряженности макроэкономического, отраслевого и регионального уровней управления производством.

В рамках существующей зависимости экономической многосубъектности производственного пространства от его оптимального структурирования первичная производственная структура оценивается как фактор, импульсирующий горизонтальную диверсификацию системы экономических отношений. Отсюда следует, что в практическом аспекте, наряду с муниципальным уровнем экономики, возникает особый, «структурный» первичный уровень организации и функционирования национальной макроэкономики.

Основная особенность структурной трансформации производства состоит, по нашему мнению, в становлении саморегулируемого механизма функционирования первичного уровня производственной единицы национальной экономики. Это требует качественного изменения в системе инструментов и методов макроэкономического регулирования хозяйством, в том числе — признания его многосубъектности, автономности и самодостаточности.

Если исходить из портеровского определения такой, весьма специфической, структурной единицы пространственной экономики, как кластер (как группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний — поставщики, производители и др., и связанных с ними организаций — образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга), то можно прийти к ошибочному выводу о том, что основные производственные структуры представляют собой систему корпорирования только территориальных субъектов производства. В действительности же реальные границы макроэкономической политики структурирования гораздо шире, чем логические, — именно поэтому М.Портер считает, что конкурентоспособность страны в условиях массового структурирования ее экономики следует трактовать как конкурентное состязание, происходящее не между ее отдельными фирмами, а именно между их группировками, то есть между объединением разноотраслевых фирм, что позволяет им максимально эффективно использовать находящиеся в их распоряжении ресурсы [3].

В настоящее время в экономической литературе общепризнано, что существует определенный набор структурно-интеграционных конкурентных преимуществ, реализация которых обеспечивает национальной макроэкономике занятие конкурентоспособных позиций в специфических для нее сегментах мирового рынка. В число подобных структурных конкурентных преимуществ, как правило, включают наличие качественных исходных факторных предпосылок — естественные ресурсы, уровень профессионально-квалификационного образования массового работника, инновационный потенциал страны (сфер, отраслей и регионов национальной экономики), развитость финансовой и транспортной инфраструктуры, размер транзакционных издержек производства, концентрация инвестиционных ресурсов [4].

Конечно, практически все исследователи эффективности структурной организации сфер, отраслей и регионов национальной экономики обращают внимание и на факторы вторичного характера, к которым правомерно относят все элементы, условия и динамику внутреннего спроса (в том числе, качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, развитие объема спроса). Однако, и в этом мы усматриваем определенный недостаток современной экономической теории, формированию предложения со стороны первичных производственных структур, его количественной и качественной характеристике уделяется значительно меньшее внимание, хотя в условиях современного рынка предложение сохраняет за собой приоритет в установлении рыночного баланса между спросом и предложением. Поэтому формирование производственных структур в различных сферах, отраслях и регионах национальной экономики отнюдь не уменьшает опасности монополизации отраслевых, региональных и мировых рынков.

Отраслевые и территориальные структуры опираются на поддержку предприятий инфраструктурного характера, которые представлены производственными единицами смежных и обслуживающих отраслей (особенно важно создание таких структур в сферах добычи сырья и производства полуфабрикатов, поставок специализированного оборудования, разработок и применения новейших технологий).

По мере завершения производственного формирования новых первичных структур на первое место выходят факторы экономического характера, предопределяющие отраслевую, региональную и макроэкономическую эффективность их функционирования. Среди этих факторов следует специально отметить организационное строение, управленческую стратегию, степень развитости конкуренции в данной отрасли, качество структурного менеджмента. Разумеется, особое значение приобретает налоговая политика, проводимая федеральным центром, а также отраслевыми и региональными органами власти.

В теоретическом плане возникает вопрос, – в каких же сферах создаются перспективные конкурентные преимущества первичных производственных структур? Большинство исследователей, вслед за М.Портером, полагают, что такие перспективные конкурентные преимущества создаются на внутренних рынках страны. Однако нам ситуация не представляется столь однозначной.

Дело в том, что межстрановая конкуренция по своим условиям качественным образом отличается от внутриотраслевой и внутрирегиональной конкуренции. Поэтому возникающие сегодня первичные отраслевые и региональные производственные структуры изначально должны ориентироваться на достижение максимальных качественных показателей по тем конкурентным позициям, которые решающим образом определяют позиции данной структуры в данном сегменте мирового рынка. Полагать, что этой структуре удастся воспроизвести условия внутрирегиональной конкуренции уже на мировом рынке, было бы серьезным заблуждением. Другое дело, что протекционистская политика государства в определенной ситуации способна искусственно перенести формы и условия такой конкуренции на международный уровень, однако протекционизму присущ один, но существенный недостаток – получение всегда крайне краткосрочного эффекта при неизбежном стратегическом проигрыше.

Для ускоренного формирования реально-конкурентоспособных производственных первичных структурных единиц необходима их отраслевая и пространственная концентрация, придающая им характер межрегиональных и межотраслевых (транснациональных) первичных производственных структур. В результате отраслевые и региональные производственные подсистемы трансформируются в многосубъектную корпорацию комплексной территориально-отраслевой направленности, объединяющую специализированные единичные субъекты производства. Поэтому анализировать отраслевое и региональное организационно-структурное строение – это значит анализировать деятельность определенного территориально-отраслевого сообщества фирм как первичного субъекта национального производства, интегрированных стратегией роста взаимной конкурентоспособности.

Возникающая многосубъектность первичных отраслевых и региональных производственных структур имеет определенные качественные отличия, благодаря которым усиливаются конкурентные преимущества экономики данной страны. К таким отличиям мы относим следующие параметры, характеризующие специфику первичных структурных субъектов.

1. Межотраслевой характер многосубъектности, поскольку конкурентоспособные структуры формируются на базе ассоциирования производств различных отраслей, что придает производственной структуре определенную сбалансированную устойчивость между расходами и доходами.

2. Инновационный характер структурной многосубъектности, поскольку, только реализуя в производстве и организации производственной структуры достижения высоких технологий, отрасль, сфера или регион могут обеспечить свое стратегическое развитие.

3. Информационный характер структурной многосубъектности, поскольку эффективность структурной организации регионального или отраслевого производства обеспечивается прозрачностью внутрирегионального (внутриотраслевого) движения ресурсных, продуктовых и инвестиционных потоков.

Отмеченные субъектные особенности участников отраслевых и региональных производственных структур позволяют говорить о возникновении качественно нового первичного субъекта территориально-отраслевого производства, представляемого диверсифицированными структурированными производственными комплексами. Это существенно обогащает субъектное многообразие сфер, отраслей и регионов национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амосенок Э.П., Бажанов В.А. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России // Регион: экономика и социология. Новосибирск, 2006.
2. Ахметжанова С.Б. Кластерный подход к формированию системы управления пищевой промышленностью Республики Казахстан // Регион: экономика и социология. Новосибирск, 2003.
3. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С. 18.
4. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

САЛИЙ В.В.,

соискатель,
Ставропольский государственный университет,
e-mail: Visalij@mail.ru

В данной работе оценивается инновационная активность предприятий как условие эффективности его функционирования в современных условиях, выделяются границы инновационной деятельности и обосновываются основные инновационные стратегии, способные сформировать конкурентные позиции компании на рынках.

Ключевые слова: инновационная стратегия; инновация; инновационная активность предприятия.

In this paper we evaluated the innovative activity of enterprises as a condition for its effective functioning in modern conditions, stand boundaries of innovation and justify main innovative strategies to build a competitive position in the markets.

Keywords: innovation strategy, innovation, innovation activity of an enterprise.

Коды классификатора JEL: M19.

Мировой исторический опыт доказывает, что устойчивое развитие предприятий достигается за счет оперативного использования в своей хозяйственной деятельности инноваций, обеспечивающих стратегические конкурентные преимущества на рынке. Проецируя все вышеупомянутое на реалии обстановки в нашей стране, можно отметить, что данная тема становится все более актуальной для российских предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию как между собой, так и с иностранными организациями.

Современные предприятия в организации своей деятельности решают вопрос правильного выбора стратегии их деятельности. Соответствующий подход к данной проблеме дает перспективные ориентиры для работы предприятия, достижение конкурентных преимуществ, основных целей. Вся сущность экономической стратегии на уровне предприятия состоит в ответе на четыре важнейших вопроса:

- 1) В каком финансово-экономическом состоянии находится предприятие в настоящее время?
- 2) Какое его состояние в перспективе желательно и реально возможно?
- 3) Какие возможны альтернативные направления развития системы с учетом сильных и слабых сторон, шансов и рисков.
- 4) Какими действиями (методами и средствами, управленческими решениями) можно реализовать избранную стратегию.

К стратегическим решениям на предприятии относятся:

- а) выбор местоположения предприятия;
- б) реконструкция производственных мощностей;
- в) изменения организационно-правовой формы, структуры производства и управления;
- г) инновации — освоение новых технологий, разработка и выпуск новых видов продукции, выход на новые рынки;
- д) слияние, поглощение, присоединение и другие формы реорганизации предприятий.

Инновационная стратегия — выпуск высокотехнологичной продукции на основе коммерческого использования интеллектуальной собственности и инновации [6, с. 237]. При выработке стратегии инновационного развития современное предприятие использует комплексный подход, аккумулирующий в себе две составляющие.

Первая составляющая — рыночная — предполагает всесторонний анализ внешней по отношению к хозяйствующему субъекту среды, его непосредственного окружения и макрофакторов. Так, например, фирмы-пациенты делают акцент на неценовые параметры конкурентоспособности, что позволяет им сделать ориентация на рыночный сегмент, объединяющий наиболее обеспеченных потребителей, активно воспринимающих инновационные продукты. При данном подходе предприятие четко нацелено на рынки сбыта своей продукции, на поиск наиболее перспективных рыночных сегментов.

Вторая составляющая — ресурсная — устанавливает основным фактором успеха качество управления ресурсами предприятия и предполагает оценку его сильных и слабых внутренних сторон.

Следует отметить, что в практике выделяют ряд типов инновационных предприятий исходя, из параметров применяемой ими стратегии: эксплоренты, пациенты, виоленты, коммутанты. Так эксплоренты — это фирмы, специализирующиеся на создании новых или радикальном преобразовании существующих сегментов рынка. Они наряду с венчурными

фирмами находятся у истоков практически всех революционных сдвигов в инновационной сфере последних десятилетий. Их сила заключается в радикальном характере применяемых новшеств и первенстве на новом рынке. Именно они названы движущей силой технологического прогресса.

Пациенты — фирмы, которые имеют узкую предметную специализацию. Они выпускают продукцию для ограниченного круга потребителей, товары высокого качества при аналогичной цене. Пациенты действуют на этапах активного роста продаж инновационной продукции и одновременно на фоне падения изобретательской активности в данном направлении. Их ценовая конкурентоспособность обеспечивается эффектом экономии на масштабах деятельности, позволяющим проводить гибкую ценовую политику.

Виоленты — компании, делающие ставку на крупносерийное или массовое производство унифицированной продукции достойного качества по умеренным ценам.

И наконец, коммутанты — фирмы малого и среднего бизнеса, ориентированные на удовлетворение специфических потребностей рынков. В системе жизненного цикла товара место коммутантов — на стадии спада широкого потребительского интереса. Сила коммутанта заключена в его лучшей приспособленности к особым запросам конкретного клиента. Повышение потребительской ценности продукции в данном случае достигается не за счет эксклюзивности и высокого качества, а за счет индивидуализации предложения.

В современной практике управления инновационной деятельностью крупных компаний не исключено применение смешанного подхода к формированию инновационной стратегии, т.е. одновременное использование нескольких стратегий для разных видов товарной продукции, создаваемых при участии компании в инновационных разработках. Такими стратегиями, по мнению М. Портера, могут быть две основные:

а) способность фирмы разрабатывать, производить и продавать товар с меньшими затратами, чем у конкурентов (стратегия низких издержек).

б) способность обеспечить покупателя товаром с лучшим набором потребительских свойств, чем у конкурентов, при приемлемых ценах (стратегия дифференциации товаров).

Стив Джобс был ведущей силой в определении инновационной стратегии и инновационного портфеля Apple. Он сказал: «Мы на это смотрим следующим образом — мы не хотим браться за что бы то ни было, если не сможем изобрести и контролировать основную технологию. Основной технологией (потребительских устройств) будет программное обеспечение. Мы достаточно хороши в аппаратных средствах... но конкурентной преградой будет программное обеспечение. Чем больше будет эволюционировать потребительские товары, тем чаще они будут напоминать программное обеспечение в коробках». Вы можете поспорить с его логикой или его выводами касательно конкурентной роли программного обеспечения в потребительских товарах, но его точка зрения ясна и его обращение к своей команде в Apple недвусмысленно: заполните портфель инновациями компьютерного обеспечения, которые можно защитить. Смешайте их с другими инновациями, но сосредоточьте свое внимание на новаторском программном обеспечении [5, с. 64].

Стив Джобс подошел к требованиям по стратегии и управлению портфелем, ответив на три самых важных вопроса:

1) Сколько инноваций нужно компании?

2) В каких сферах необходимо сосредотачивать инновацию?

3) Из каких типов инноваций должен состоять портфель? Сколько технологической инновации?

Бизнес-стратегия любой организации направлена на победу. Инновация является основным элементом долгосрочного успеха. Однако инновация не обязательно будет всегда главным источником конкурентного преимущества. Со временем значение инновации возрастает или падает в зависимости от совокупности нескольких факторов, в том числе временных рамок предыдущей инновации, природы конкуренции и общей бизнес-стратегии компании. Решение, какая инновационная стратегия наилучшим образом соответствует внешней конкурентной и рыночной конъюнктуре, а также ситуации внутри компании, находится в рамках ответственности команды высшего руководства и в конечном итоге зависит от исполнительного директора. Следует отметить, что компания может сбиться с правильного пути, если исполнительный директор выберет неправильную инновационную стратегию. Выбранная инновационная стратегия должна соответствовать бизнес-ситуации и быть понятной всей организации. Очень часто этот фундаментальный первый шаг упускается из виду, и в итоге организация получает гораздо более скудные результаты, чем ожидала.

Несмотря на все вышесказанное, не следует забывать, что больше инновации не означает лучше. Некоторые пропагандисты инноваций зашли слишком далеко в своем очевидном рвении к ней. Они считают, что всем предприятиям нужны значительные и непрерывные дозы инновации, особенно радикальной, способной изменить правила игры на рынке. Это убеждение ошибочно. Каждая организация, планирующая существовать дольше, чем последующие два жизненных цикла товара, нуждается в здоровых вливаниях инновации и должна вкладывать в это средства. Однако, это не означает, что организации нужны постоянно выдающиеся или прорывные инновации. Трудно представить организацию, которая могла бы эффективно использовать постоянный прилив прорывных радикальных инноваций, каждая из которых приводила бы к существенным изменениям ее деловой и технологической основы. Такой уровень перемен, может, и сбил бы с толку конкурентов, но он также сломал бы хребет инновационной организации, если принять во внимание огромные запасы, связанные с развитием такого потока инноваций в сочетании с большим напряжением и дестабилизацией, созданных в организации в результате постоянных кардинальных изменений.

Таким образом, инновацию, лучше всего осуществлять в правильных пропорциях. Каждая компания должна решить, с каким объемом инновации она сможет справиться за конкретный промежуток времени, какой объем инновации ей понадобится в будущем и определить, как с этим набором возможностей добиться желаемого результата [4, с. 26].

Кроме того, в решении данной проблемы, есть еще немало пробелов. Так, например, в проекте «Концепции государственной политики поддержки развития малого предпринимательства» отсутствует концепция инновационной стратегии

малого предпринимательства, ориентированной на его превращение в стратегический ресурс эффективного использования и развития инновационного потенциала России. На данный момент существует острая необходимость в разработке наступательных стратегий малого бизнеса, что позволит создать российскую национальную инновационную систему, повысить ее потенциал конкурентоспособности. Эту стратегию способны реализовать сейчас фирмы-эксплеренты, направлением развития которых, как уже было сказано выше, является создание новых или качественное преобразование старых сегментов рынка на основе использования нововведений. Эти фирмы готовы рисковать.

Генеральная цель инновационной деятельности состоит в обеспечении конкретных возможностей предприятия в долгосрочном периоде. Стратегия отражает пути решения проблем, имеющих отношение к внутреннему потенциалу хозяйствующего субъекта и к его внешней среде. Выявляется готовность в перспективе отвечать не только требованиям рынка, изменяющимся экономическим условиям на рынках ресурсов, фискальной политике государства, но и внутреннему технико-экономическому потенциалу и менеджменту. Внутренний потенциал включает в себя оценки технологического уровня производства по сравнению с конкурентами, идентификацию стадий жизненного цикла и сценарии технологических изменений. Кроме того, проводится корректировка принятых решений с учетом социальных оценок (региональный аспект) и тенденций рынка продуктов. Если принять максимизацию прибыли в долгосрочном периоде в качестве генеральной цели, то в зависимости от оценки конкурентной рыночной среды можно определить условия достижения поставленной цели.

Таким образом, подводя итоги, следует отметить, что в настоящее время все большее число организаций признают важность стратегии. Это обусловлено растущей конкуренцией: нельзя жить только сегодняшним днем, приходится предвидеть и планировать возможные изменения, чтобы выжить и выиграть в конкурентной борьбе. Инновации в данном вопросе получили преимущество, а потому необходимо развивать, укреплять и совершенствовать это направление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вайзер Дж. Как заработать на неосвоенных рынках / Науч. ред. С.В. Туркин; пер. с англ. Д.А. Куликова. М.: Вершина, 2007. 336 с.
2. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / Пер. с англ. М.: И.Д. Вильямс, 2007. 432 с.
3. Клэкстон Г. Креатив и интуиция в бизнесе. Правят умники с улицы / Пер. с англ. О.С. Епимахова. М.: РИПОЛ классик, 2010. 256 с.
4. Медведев В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации. М.: Магистр, 2009.
5. Эндрю Дж.П. Возрат на инновацию: практ. рук. по управлению инновациями в бизнесе / Пер. с англ. С.С. Гуринович; науч. ред. И.В. Лазукова. Минск: Гревцов Паблшер, 2008. 304 с.
6. Экономический словарь / Отв.ред. А.И. Архипов. М.: ТК Велби, Проспект, 2008. 646 с.

ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

САМПИЕВА Л.Д.,

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

e-mail: sampieva@rambler.ru;

ТАМАШЕВ М.И.,

аспирант,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

e-mail: tamashev_m@rambler.ru

В статье рассмотрены принципы и особенности инновационного развития предприятий АПК, пути достижения финансовой устойчивости в условиях возрастающей конкуренции.

Ключевые слова: экономическое регулирование; инновационное развитие; конкуренция.

In article principles and features of innovative development of the enterprises of agrarian and industrial complex, a way of achievement of financial stability in the conditions of an increasing competition are considered.

Keywords: economic regulation; innovative development; a competition.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18.

3
Часть
№ 4
Том 9
2011
TERRA ECONOMICUS

Экономическое регулирование функционирования предприятий как функция управления, предполагает создание условий, необходимых для эффективной хозяйственной деятельности. Функционирование перерабатывающего предприятия предполагает обеспечение процесса производства всеми необходимыми ресурсами и организацию хозяйственного процесса в целом: обеспечение требуемого уровня качества продукции народного потребления, осуществление коммерческих операций, проведение операций товародвижения, осуществление всех видов расчетов, материально-техническое снабжение производства, обеспечение финансовыми ресурсами, персоналом.

Изменения в содержании функционирования предприятия связаны с изменениями в характере собственности и поворотом предприятий к рынку и потребителю. Каждое предприятие, функционируя в рыночной среде, должно самостоятельно решать не только процессы внутренней организации, но и всей совокупности связей с внешней средой. В ряду важнейших задач, которые раньше были за пределами организации, стоят маркетинговые исследования, привлечение иностранного капитала, налаживание коммуникаций.

Достижение эффективного функционирования перерабатывающих предприятий невозможно без осуществления инновационной деятельности, которая выступает в современных условиях как один из важнейших факторов экономического развития. Инновационная деятельность предприятий направлена на практическое использование новых технологий, видов продукции и услуг, методов организации и управления производством [3].

Особенность регулирования функционирования предприятий на основе инновационной деятельности состоит в необходимости достижения высоких конечных результатов с наименьшими затратами, гибкой адаптации производства к изменениям хозяйственной среды. Инновационная ориентация производства, связанная с возрастающим риском, требует определения целесообразности и оптимизации научно-технических решений с позиций системного подхода [2].

Возрастающие требования к обоснованности инновационной деятельности регулятора функционирования предприятий предполагают изучение проблематики инноваций. Исходным пунктом для понимания сущности инновационного процесса стали труды австро-американского экономиста И. Шумпетера, относящиеся к первой половине 20-го столетия. Именно Шумпетером впервые была разработана целостная инновационная теория.

Основная функция инновационной деятельности — это функция изменения. И. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития», говоря о «новых комбинациях изменений» в развитии производства и рынка, выделил пять типичных изменений: 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа); 2) внедрение продукции с новыми свойствами; 3) использование нового сырья; 4) изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении; 5) появление новых рынков сбыта.

В литературе встречается как минимум два подхода к определению сущности инноваций. Так, одни ученые [1, 6] рассматривают инновацию как процесс. В.Г. Медынский считает, что инновации — это «обновление основного капитала или производимой продукции на основе достижений науки и техники, это закономерный процесс совершенствования общественного производства» [6]. Другие (С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова) [4] утверждают, что нововведение — это идея, практика или продукт — результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии.

В соответствии с международными стандартами (Положением Руководства Фраскати) инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Авторы придерживаются точки зрения, что инновация — это прибыльное (рентабельное) использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого и иного характера.

Инновационный процесс представляет собой последовательную цепь событий, в ходе которых новая идея распространяется в хозяйственной практике. Многие ученые [3, 6] рассматривают его как параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской, научно-технической, инновационной, производственной деятельности. При этом, понимается, что научно-исследовательская деятельность направлена на получение новых знаний, научно-техническая — на получение, распространение и применение новых знаний для решения инженерных, экономических и гуманитарных проблем. Направлениями инновационной деятельности считается практическое использование научно-технического результата для получения нового и улучшения производимого продукта, способа его производства и удовлетворения потребностей общества в конкурентоспособных товарах и услугах, совершенствования социального обслуживания.

Некоторые ученые под инновационной деятельностью понимают «виды деятельности, связанные с получением, воспроизводством новых научных, научно-технических знаний и их реализацией в материальной сфере экономики» [6]. Таким образом, они отождествляют понятия «инновационный процесс» и «инновационная деятельность».

В условиях конкуренции производится отбор производителей в соответствии с рыночной конъюнктурой, соотношением спроса и предложения. Она выдвигает вперед того производителя, продукция которого соответствует текущему спросу. Следовательно, она заставляет производителя работать эффективно и качественно, осуществлять нововведения, способствующие развитию на качественно новом уровне всех элементов производственного процесса — основных и оборотных средств, трудовых ресурсов.

Достижение финансовой устойчивости в условиях конкуренции требует также систематического появления на потребительском рынке продукции, отличающейся новизной от существующего товара. Потребительский спрос все более ориентируется на более сложные изделия и услуги, базируясь на объективном процессе возвышения потребностей.

В условиях повышающегося интереса к новой продукции возрастает значение инновационной деятельности как главного фактора создания новинок, и тот производитель, который овладевает этим фактором, получает добавочную прибыль (сверхприбыль) за монополию на знания (научно-техническую ренту). Таким образом, разработка и выпуск новых видов продукции становится наиболее приоритетным направлением стратегии фирмы, так как определяет все остальные направления ее развития.

К характерным признакам рыночной экономики относятся конкуренция производителей, системный характер товарно-денежных отношений; экономический суверенитет производителя и потребителя; доминирование предложения товара над спросом, а, следовательно, и устойчивый рост производства товаров, эффективности общественного производства и благосостояния людей.

Отечественной экономике свойственны другие признаки — затратный хозяйственный механизм, низкий организационно-технический уровень большинства предприятий, невысокая эффективность производства. Поэтому правомерно охарактеризовать ее как экономику переходного периода, в ходе которого должны быть решены следующие проблемы: повышение эффективности общественного производства, осуществление структурной перестройки и институциональных изменений в народном хозяйстве, повышение конкурентоспособности и расширение сбыта российской продукции на мировом рынке.

Регулирование деятельности предприятий на инновационной основе в условиях рынка значительно усложняется в связи с необходимостью более гибкой адаптации к изменениям в окружающей хозяйственной среде. Эти изменения связаны с рядом макроэкономических процессов, происходящих в отечественной экономике.

Прежде всего, следует отметить влияние процесса реформирования организационно-правовых форм предприятий, в ходе которого создается много новых предприятий, меняются формы собственности, возникают новые хозяйственные связи. Это приводит к усложнению процесса регулирования деятельностью предприятий. Изменение имущественных отношений в этом процессе влияет на проблему регулирования. До перехода к рынку все формы поддержки предприятий оставались за государством. Это обстоятельство было обусловлено концентрацией отношений собственности на уровне государства и сведением функций предприятий исключительно к исполнительским.

Подтверждением низкого научного потенциала производственной науки служат показатели наукоемкости, выраженные долей затрат на исследования и разработки в общем объеме товарной продукции. В 1998 г. в среднем по инновационно-активным предприятиям наукоемкость не превышала 0,6%, а в 1995 г. составляла 0,8%. В результате доля инновационной продукции предприятий, занимающихся нововведениями, составляет незначительную долю — 2,2 % от всей массы продукции.

В настоящее время наблюдается тенденция усиления государственной поддержки предприятий АПК. Проводятся меры по реализации Федеральной целевой программы стабилизации и развития агропромышленного производства в РФ на период до 2030 г. Начинают осуществляться проекты Федеральной целевой программы стабилизации и развития инженерно-технической сферы АПК «Техника для продовольствия России». В целях реализации предложений по стабилизации и развитию инженерно-технической сферы пищевых и перерабатывающих отраслей АПК и возрождения продовольственного машиностроения в программу включены мероприятия государственного стимулирования выполняемых работ и введение экономических и правовых механизмов, обеспечивающих ускоренное обновление технологий и оборудования на данных предприятиях.

Процесс реформирования предприятий привел к серьезным изменениям в содержании и структуре заемных источников формирования имущества предприятий. Заемные средства, в первую очередь, банковские кредиты, представляли собой практически бесплатный источник длительного финансирования деятельности предприятий. Значительный удельный вес в структуре пассивов большинства предприятий занимали ассигнования из бюджета. Государство ограничивало размер кредитных ресурсов лимитом в утвержденном плане.

В результате перехода банковской системы на двухуровневую модель размер кредитных ресурсов в значительной степени определяется эффективностью вложения финансовых средств.

Однако доля средств коммерческих банков и инвестиционных фондов в инновационных проектах остается очень низкой, поскольку в условиях мирового финансового кризиса, инфляции и риска, вложение денег в производство на длительные сроки не выгодно, а кредитование краткосрочных потребностей следует предпочесть инвестиционно-инновационному кредитованию.

Вместе с тем, в Кабардино-Балкарской Республике немало случаев инвестиций в региональные производственные комплексы, особенно — АПК, местными коммерческими банками [5].

Инфляция негативно влияет и на инновационные процессы. Осуществление нововведений требует затрат времени, поэтому инновационная деятельность не может, как правило, приносить мгновенный эффект. В условиях быстрого обесценивания денег становятся невыгодными долгосрочные вложения. Требования, предъявляемые к инвестициям, ужесточаются, так как необходимо, чтобы процент их доходности превышал темпы инфляции. Для проведения инновационных процессов в условиях нехватки собственных средств, предприятия сталкиваются с проблемой поиска источников финансирования.

Это обстоятельство обуславливает необходимость регулирования финансово-кредитных отношений, развития перспективных форм кредитования новой техники (как, например, лизинг). Лизинг наиболее эффективен в отношении особо дорогостоящей, передовой техники, с наибольшим риском морального старения. В России существует ряд негативных моментов, сдерживающих развитие лизинга: несовершенство налогового и таможенного законодательства, нестабильность на рынке финансов, неразвитость рынка средств производства, отсутствие необходимой информации о потенциальных поставщиках и арендаторах техники и оборудования.

Государство оказывает сельскохозяйственным товаропроизводителям определенную финансовую поддержку для приобретения техники, запасных частей на условиях длительной аренды (лизинга) за счет средств специального фонда льготного кредитования, федерального и региональных лизинговых фондов. Однако, бюджетные средства, направляемые на лизинговые операции АПК, не могут быть использованы на приобретение по лизингу оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции.

Следует отметить важность влияния на функционирование перерабатывающих предприятий процессов, происходящих в агропромышленном производстве. Так, в настоящее время перед производителями особенно остро стоит проблема повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности. Состояние ее производственной базы характеризуется: высоким уровнем износа активной части фондов (в 2007 г. степень износа машин и оборудования в АПК КБР увеличилась на 5,7% и составила 67,2%), замедлением технологического обновления предприятий АПК.

Спад производства негативно повлиял на деятельность перерабатывающих предприятий, способствуя вытеснению отечественных производителей с рынка, свертыванию капиталовложений в производство. Так, к 2007 г. доля инвестиций на технологическое перевооружение предприятий перерабатывающей промышленности АПК КБР составила 6% от общих объемов инвестиций в основной капитал.

Состояние производства и ее материально-технической базы оказывает существенное влияние на инновационную деятельность. Отрасли с относительно невысоким износом мощностей (пищевая промышленность) большую часть средств направляют на приобретение машин и оборудования, внедрение новшеств. В них преобладают процессные инновации. Общим технологическим недостатком производственной базы остается высокая ресурсоемкость ее инфраструктуры, вспомогательных производств. Из-за этого на единицу готового изделия затрачивается топлива и энергии в 2–3 раза больше по сравнению с соответствующими зарубежными аналогами.

Несмотря на некоторую активизацию в Кабардино-Балкарской Республике инновационной деятельности, ее масштабы в целом незначительны и по оценкам специалистов не позволяют ожидать в ближайшее время существенного экономического эффекта. При общем спаде интенсивности инновационной деятельности и сравнительно невысокой эффективности она ориентирована на решение тактических задач. Следует отметить, что в расчете на 1 руб. затрат при инновациях объемы выпуска продукции в 7,4 раза больше, чем при ее производстве по традиционным технологиям. Особенно эффективна она в отраслях и предприятиях, внедряющих прогрессивные технологии. Однако, по мнению специалистов, технологическое перевооружение активной части производственных основных фондов на крупных и средних предприятиях невозможно в течение ближайших 15–20 лет.

В этих условиях для осуществления технологической реконструкции пищевых предприятий регионального агропромышленного производства необходимы меры государственного регулирования инновационной деятельности. Так, государство должно взять на себя роль главного инвестора перспективного технологического переустройства производства. Для этого важно решить вопросы формирования бюджетных и внебюджетных инновационных фондов, поскольку только налоговых поступлений недостаточно. Кроме того, важен ориентир на повышение ценовой конкуренции производителей на внутреннем рынке, расширение выпуска импортозамещающей продукции за счет рациональной загрузки оборудования, что позволит провести процесс его качественного обновления.

Бюджетные средства должны играть стартовую роль, способствовать привлечению в инновационную сферу частного и иностранного капитала, средств предприятий и коммерческих банков. Необходимо создание механизма экономических льгот (налогово-амортизационных, таможенных) для предпринимателей, берущих на себя риск освоения инноваций, формирование рынка инновационных проектов и соответствующей ему инфраструктуры.

Для повышения инновационной активности помимо мер государственного воздействия необходимо регулирование деятельности на уровне предприятия. Оно предполагает проведение четкой политики в области разработки и внедрения новой продукции, технологии и способов организации производства; управление потоками необходимых ресурсов; постановку задач перед сотрудниками и организацию работы; контроль и анализ, корректировку действий, накопление опыта. В условиях ограниченности финансовых ресурсов на развитие предприятий особую актуальность приобретает правильность выбора основных направлений инновационной деятельности, определение сроков реализации нововведений, оценка результатов инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. М.: Внешторгиздат, 1993. 304 с.
2. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем. М.: Финансы и статистика, 2008. 432 с.
3. Васильев Ю.П. Развитие инновационной деятельности в США, или как удвоить ВВП. М.: Экономика, 2005. 404 с.
4. Ильенкова С.Д. Экономика фирмы и микроэкономическая статистика. М.: Финансы и статистика, 2007. 364 с.
5. Кабардино-Балкария в цифрах: статистический ежегодник ТО ФСГС РФ по КБР. Нальчик, 2000–2009 гг.
6. Мединский В.Г. Инновационное предпринимательство. М.: ИНФРА-М, 1997. 240с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ВХОДА ФИРМЫ В ОТРАСЛЬ (ВЫХОДА ИЗ ОТРАСЛИ)

ТКАЧЕНКО Д.Д.,

кандидат экономических наук, доцент, докторант,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: in63@mail.ru

На основе стохастической модели построены оптимальные стратегии входа конкурирующих фирм в отрасль (выхода из отрасли) с учетом неопределенности будущей прибыли.

Ключевые слова: моделирование; оптимизация; стохастические процессы; неопределенность; инвестиционная политика.

On the basis of stochastic model optimal industry enter (exit) strategies of competing firms are derived taking account of uncertainty of the future firm's profits.

Keywords: modeling; optimization; stochastic processes; uncertainty, investment policy.

Коды классификатора JEL: L16, L22.

В работе в рамках теории реальных опционов моделируются оптимальные решения фирмы, касающиеся входа в отрасль и выхода из отрасли. Основным предметом исследования является выбор оптимального (по критерию NPV) момента инвестирования, который трактуется как оптимальный момент остановки процесса наблюдения за приведенной прибылью. Поведение потенциального инвестора предполагается рациональным в том смысле, что, наблюдая информацию о рыночных ценах, он может либо принять решение об инвестировании, либо отложить принятие решения об инвестировании до получения новой информации (ценах на выпускаемую продукцию и затрачиваемые ресурсы, спросе и т.д.), т.е. существует опцион откладывания проекта [1, 2, 4]. По аналогии с финансовыми опционами может быть оптимально отложено исполнение опциона (т.е. инвестирование), даже если это инвестирование выгодно осуществить в данный момент, при наличии ожидания более высокой прибыли в будущем. В каждый момент времени инвестор может вычислить ожидаемый чистый приведенный доход (NPV). Задача инвестора состоит в том, чтобы выбрать момент инвестирования таким образом, чтобы этот NPV был максимальным.

Производственная технология фирмы описывается производственной функцией Кобба – Дугласа [3] следующего вида $Y = \theta N^{\alpha} K^{1-\alpha}$, $0 < \alpha < 1$, где Y — объем производства, N — количество работников, занятых в производстве, K — основной капитал, θ и α — константы. Основной капитал K считается заданным и нормированным на единицу, что дает следующее выражение для производственной функции: $Y = \theta N^{\alpha}$. Предполагаем, что фирма находится в условиях несовершенной конкуренции. Спрос на производимую фирмой продукцию характеризуется изоэластичной функцией следующего вида $p = Y^{1-\psi}/\psi Z$, $\psi \geq 1$, где p — цена продукции, ψ — параметр, характеризующий эластичность (принимаяющий минимальное значение $\psi = 1$ при совершенной конкуренции), Z — стохастический множитель.

Если фирма занимается лоббированием своей деятельности, ее прибыль описывается выражением

$$\Pi = \theta^{1/\psi} Z N^{\alpha/\psi} - wN - \gamma H - c, \quad (1)$$

где w и γ — заработная плата работников и лоббистов соответственно, нанимаемых фирмой, c — издержки регулирования (затраты на наем рабочей силы и процесс приспособления объема физического капитала к изменению экономической конъюнктуры), H — число лоббистов. Заметим, что зарплата лоббистов γ принимается выше зарплаты работников w , а количество лоббистов H меньше количества работников N . Предполагается, что лоббисты не участвуют в производстве, однако с их деятельностью могут быть связаны стохастические изменения спроса на продукцию.

Оптимальную стратегию фирмы представим в виде двух стадий [1,2]. Сначала фирма выбирает объем наемного труда с целью максимизации своей ожидаемой дисконтированной прибыли. После оптимизации объема рабочей силы этот уровень становится функцией спроса. На второй стадии фирма рассматривает проблему входа в отрасль (выхода из отрасли) в соответствии с флуктуациями спроса. Ожидаемое дисконтированное значение прибыли фирмы записываем в следующем виде

$$V = \max_N \int_0^{\infty} [\theta^{1/\psi} Z N^{\alpha/\psi} - wN - \gamma H - c] e^{-rs} ds, \quad (2)$$

где r — ставка дисконта.

В условиях глобализации современной экономики и тенденции создания специальных региональных торговых соглашений существуют два источника неопределенности, вызывающих флуктуации спроса: экономическая и неэкономическая деятельность. Например, страны — члены Всемирной Торговой Организации (ВТО) могут применять режимы наибольшего благоприятствования к своим торговым партнерам — членам ВТО и вводить некоторые ограничения на торговлю со странами, не являющимися членами ВТО. Поэтому такие виды неэкономической деятельности, как политическое лоббирование некоторых отраслей промышленности и торговая политика, безусловно, вносят свой вклад в неопределенность прибыли фирмы. Для учета этой неопределенности предположим, что функция спроса фирмы определяется комбинацией геометрического броуновского движения и скачкообразных случайных процессов следующего вида

$$dZ = \eta Z dt + \sigma Z d\bar{w} + dq_1 - dq_2, \quad (3)$$

где w — винеровский случайный процесс, $d\bar{w} = \varepsilon \sqrt{dt}$ (ε — нормально распределенная случайная величина с нулевым средним и единичным квадратическим отклонением), η — тенденция, σ — волатильность, dq_1 и dq_2 — приращения случайных процессов Пуассона со средними интенсивностями λ_1 и λ_2 . Предполагается, что если «событие 1» (или «событие 2») происходит, Z увеличивается (или понижается) на ϕ_1 (или на ϕ_2) процентов с вероятностью единица. По прошествии временного интервала dt существует вероятность $\lambda_1 dt$ (или $\lambda_2 dt$) того, что Z увеличится (или уменьшится) на $\phi_1 Z$ (или на $\phi_2 Z$), а затем Z снова следует случайному блужданию в соответствии с винеровским процессом, пока не наступит следующее событие. Согласно (3), если фирме удалось повлиять на политику государства в свою пользу, спрос на ее продукцию повышается (т.е. происходит событие 1). Произошедший положительный скачок благодаря политическому лоббированию частично компенсируется возможным скачкообразным падением спроса (событие 2).

Используя лемму Ито, получаем уравнение Беллмана для величины дисконтированной прибыли V до исполнения опциона

$$rV = \theta^{1/\psi} Z N^{\alpha/\psi} - wN - \gamma H - c + \eta Z V_Z + \frac{1}{2} \sigma^2 Z^2 V_{ZZ} + \lambda_1 \{V(Z(1 + \phi_1)) - V\} - \lambda_2 \{V - V((1 - \phi_2)Z)\}. \quad (4)$$

Первый член в правой части уравнения (4) представляет собой прибыль, wN — полные затраты на заработную плату, γH — полные затраты на оплату труда лоббистов. Величина $\eta Z V_Z$ представляет собой прибыль в результате роста спроса, $\frac{1}{2} \sigma^2 Z^2 V_{ZZ}$ описывает вариации прибыли, вызываемые стохастическими изменениями спроса, а последние два члена в выражении (4) представляют изменение прибыли фирмы, вызванные изменениями в политике лоббирования. Фирма оптимизирует уровень использования рабочей силы в целях максимизации дисконтированной прибыли, прежде чем принять решение о входе или выходе. Условие первого порядка для L дает оптимальный уровень наемного труда N^* при заданном уровне спроса

$$N^* = \left(\frac{\alpha \theta^{1/\psi}}{\psi w} Z \right)^{1/(1-\alpha/\psi)}. \quad (5)$$

Подставляя это значение N^* в уравнение (4), получаем

$$rV = \theta^{1/\psi} Z (N^*)^{\alpha/\psi} - wN^* - \gamma H - c + \eta Z V_Z + \frac{1}{2} \sigma^2 Z^2 V_{ZZ} + \lambda_1 \{V(Z(1 + \phi_1)) - V\} - \lambda_2 \{V - V((1 - \phi_2)Z)\}. \quad (6)$$

Для выяснения влияния лоббирования на решения фирмы о входе или выходе необходимо найти соответствующее оптимальное условие после оптимизации уровня использования рабочей силы. Частные решения уравнения (6) могут быть представлены в виде следующего интеграла

$$V^p(Z) = E \left[\int_0^\infty \left[\theta^{1/\psi} Z (N^*)^{\alpha/\psi} - wN^* - \gamma H - c \right] e^{-rs} ds \right]. \quad (7)$$

Значения опциона входа и выхода для фирмы определяются функцией, являющейся решением следующего дифференциального уравнения

$$rV = \eta Z V_Z + \frac{1}{2} \sigma^2 Z^2 V_{ZZ} + \lambda_1 \{V(Z(1 + \phi_1)) - V\} - \lambda_2 \{V - V((1 - \phi_2)Z)\}. \quad (8)$$

Решения уравнения (8) имеют вид

$$V_I(Z) = A_1 Z^{\beta_1}, \quad V_E(Z) = A_2 Z^{\beta_2}. \quad (9)$$

Запишем условия для пороговых значений спроса, соответствующих входу и выходу (Z_I и Z_E)

$$\frac{\theta^{1/\psi} Z_I (N_I^*)^{\alpha/\psi}}{r - \eta - \lambda_1 \phi_1 + \lambda_2 \phi_2} - \frac{wN^*}{r} - \frac{\gamma H}{r} - \frac{c}{r} + A_2 Z_I^{\beta_2} = I + A_1 Z_I^{\beta_1}, \quad (10)$$

$$-\left[\frac{\theta^{1/\psi} Z_E (N_E^*)^{\alpha/\psi}}{r - \eta - \lambda_1 \phi_1 + \lambda_2 \phi_2} - \frac{wN^*}{r} - \frac{\gamma H}{r} - \frac{c}{r} \right] + A_1 Z_E^{\beta_1} = E + A_2 Z_E^{\beta_2}, \quad (11)$$

где I и E — издержки входа и выхода соответственно. Когда фирма решает инвестировать в создание нового предприятия, она получает V^p и опцион прервать свои операции в будущем V_r а несет входные издержки I и теряет опцион входа позднее V_I . Если впоследствии фирма решает прекратить свою деятельность и закрыть предприятие, она получает $-V^p$ (поскольку V^p в этом случае отрицательно) и опцион на повторный вход в отрасль V_r а платит издержки входа E и теряет опцион выхода из бизнеса позднее V_r . Условия гладкого склеивания решений на оптимальных пороговых границах имеют вид

$$\begin{aligned} \frac{\theta^{1/\psi} (N^*)^{\alpha/\psi}}{r - \eta - \lambda_1 \phi_1 + \lambda_2 \phi_2} + A_2 \beta_2 Z_I^{\beta_2-1} &= A_{1,\beta_1} Z_I^{\beta_1-1}, \\ -\frac{\theta^{1/\psi} (N^*)^{\alpha/\psi}}{r - \eta - \lambda_1 \phi_1 + \lambda_2 \phi_2} + A_1 \beta_1 Z_E^{\beta_1-1} &= A_{2,\beta_2} Z_E^{\beta_2-1}. \end{aligned} \quad (12)$$

Уравнения (10)-(12) представляют собой нелинейную систему уравнения для четырех неизвестных параметров: Z_I , Z_E , A_1 и A_2 , которая может быть решена только численно, причем выражения для β_1 и β_2 получается из уравнений (10,11), а оптимальные значения N_I и N_E из уравнения (5).

Проведен численный анализ эффектов сравнительной статистики равновесия. Фиксируем параметры, определяющие заработную плату работников и лоббистов, нанимаемых фирмой: $w = 1,0$; $\gamma = 1,2w$; $H = 0,02$. Параметры, характеризующие производственную функцию, полагаются равными: $\theta = 2,0$; $\alpha = 0,5$; издержки регулирования $c = 1,5$. Дисконтный фактор, отражающий требуемую ставку доходности фирмы, полагается $r = 0,15$. Эластичность спроса по цене $\psi = 1,5$. Параметры, характеризующие спрос, приняты равными $\eta = 0$ и $\sigma = 0,12$. Вероятность скачка спроса в положительном направлении (роста спроса) составляет $\lambda_1 = 0,3$, а вероятность скачка спроса в отрицательном направлении (падение спроса) равна $\lambda_2 = 0,15$. Соответствующие значения увеличения (падения) спроса составляют $\phi_1 = 0,1$ и $\phi_2 = 0,1$.

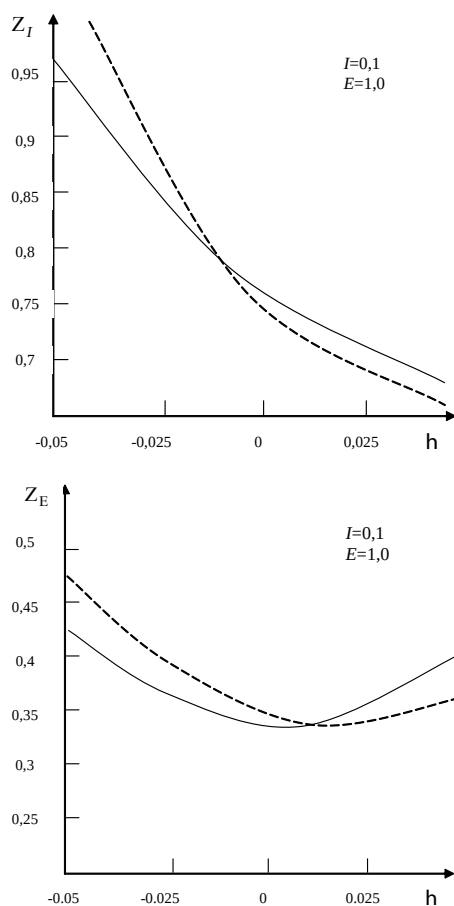


Рис. 1. Результаты исследования воздействия роста спроса на пороговые значения входа и выхода фирмы с учетом лоббирования (сплошная линия) и без учета лоббирования (пунктир)

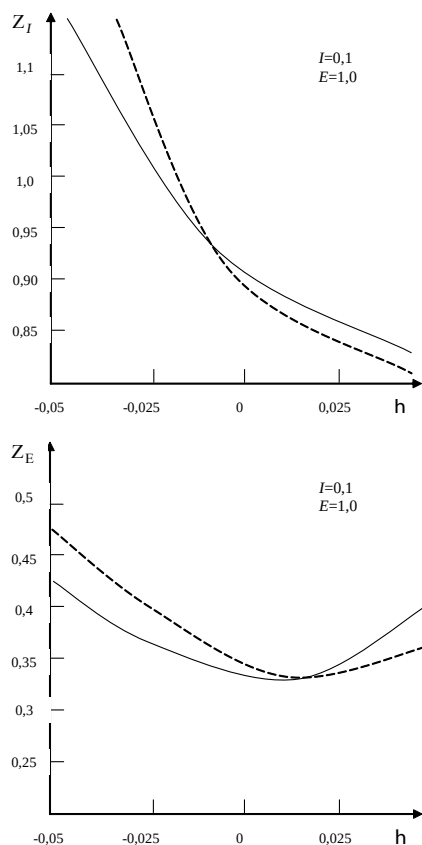


Рис. 2. Влияние изменения издержек входа фирмы в отрасль на результаты воздействия роста спроса на пороговые значения входа и выхода фирмы с учетом лоббирования (сплошная линия) и без учета лоббирования (пунктир)

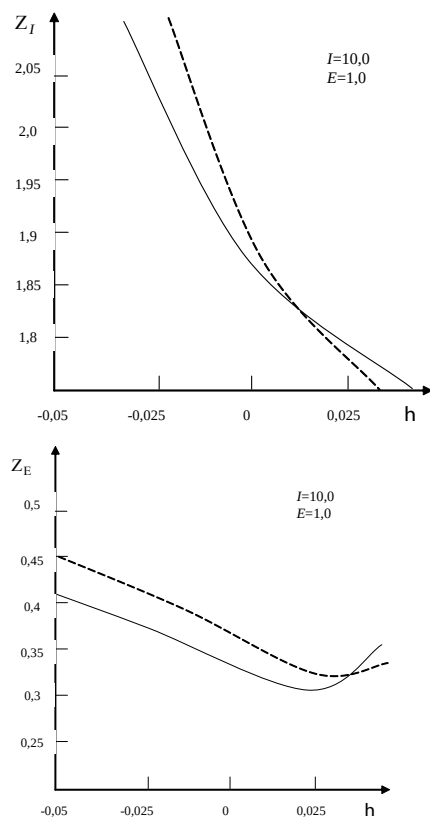


Рис. 3. Влияние изменения издержек входа фирмы в отрасль на результаты воздействия роста спроса на пороговые значения входа и выхода фирмы с учетом лоббирования (сплошная линия) и без учета лоббирования (пунктир)

На рис. 1 представлены результаты исследования воздействия роста спроса на пороговые значения входа и выхода фирмы с учетом лоббирования и без учета лоббирования для случая, когда издержки входа относительно ниже издержек выхода, т.е. $I = 0,1$ и $E = 1,0$. При отсутствии лоббирования значения интенсивности скачков спроса в положительном и отрицательном направлениях λ_1 и λ_2 полагаются равными нулю. При наличии постоянных издержек регулирования, как показало на рис. 1, в присутствии эффекта опциона, более высокий темп роста спроса приводит к более низким входным пороговым значениям, что означает, что время ожидания фирмы для входа в рынок сокращается. Рис. 1 также показывает, что лоббирование ведет к более низким пороговым значениям для входа в периоды экономического спада отрасли, т.е. для фирмы такой отрасли оптимально использование лоббирования с целью удержаться в бизнесе и избежать закрытия предприятия.

Однако, как следует из рис. 1, лоббирование приводит к более высоким пороговым значениям входа и выхода в периоды подъема отрасли. Поэтому для быстрорастущих отраслей использование фирмой лоббирования оптимально для создания препятствий входа в отрасль другим фирмам. Для отраслей, испытывающих экономический подъем, опцион входа в отрасль выше, чем опцион выхода. Поэтому лоббирование оказывает большее влияние в предотвращении вхождения новых фирм в отрасль, чем в предотвращении закрытия действующих фирм.

Влияния изменений издержек входа фирмы в отрасль показаны на рис. 2 и рис. 3. Как следует из рис. 2, 3, по мере того, как входные издержки возрастают от 0,1 до 10, пороговые значения, соответствующие опциону входа в отрасль при использовании лоббирования и без использования лоббирования, значительно увеличиваются, т.е. стоимость опциона входа возрастает с ростом издержек входа. Интересным результатом исследования является то, что точка пересечения кривых, соответствующих пороговым значениям входа, существенно сдвигается с ростом входных издержек вправо по оси абсцисс (т.е. с ростом спроса), т.е. использование лоббирования при высоких входных издержках целесообразно даже в отраслях, испытывающих умеренный экономический подъем. Из сравнения рис. 1, 2 и 3 следует, что пороговые значения выхода практически не меняются с ростом входных издержек, однако точка пересечения кривых, соответствующих пороговым значениям выхода из отрасли с использованием и без использования лоббирования, практически исчезает в интервале реальных положительных темпов роста спроса, и стоимость опциона выхода из отрасли практически во всем интервале темпа роста спроса h ниже с использованием лоббирования. Это означает, что использование лоббирования для защиты предприятия от закрытия оптимально даже для достаточно быстрорастущих отраслей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 1997.
2. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1998.
3. Пундайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика. СПб: ПИТЕР, 2002.
4. Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under Uncertainty. Princeton University Press, 1994.

ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В АПК

ШЕРИЕВА З.А.,

преподаватель,

Краснодарский университет МВД РФ, Нальчикский филиал,

e-mail: sherieva_z@narod.ru;

ЗРУМОВ А.Г.,

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

e-mail: zrumov@yandex.ru

В статье рассмотрены основные организационно-экономические элементы механизма управления инновационными процессами в АПК.

Ключевые слова: механизм; управление; инновационные процессы; стратегия; агропромышленный комплекс.

In article the basic organizational-economic elements of the mechanism of management by innovative processes in agrarian and industrial complex are considered.

Keywords: the mechanism; management; innovative processes; strategy; agriculture.

Коды классификатора JEL: Q16.

Часть 3
№ 4
Том 9
2011
TERRA ECONOMICUS



Система управления инновационной деятельностью в Российской Федерации вследствие своей неадекватности не удовлетворяет требованиям времени, мировым тенденциям развития науки и техники, что породило невосприимчивость к нововведениям и, как следствие этого, экономический и технологический застой.

Достижения НТП, воплощаясь в производственном аппарате, могут изменить облик производственных сил страны только при наличии определенных социальных, хозяйственных и научно-технических предпосылок. Поэтому мероприятия по освоению достижений научно-технического прогресса должны тесно сопрягаться с хозяйственной реформой, ориентировать инвестиционный и ресурсный потенциал на ближайшие и долгосрочные потребности развития производства. Эти потребности лежат в основе формирования приоритетов инновационной политики [1].

Считая одной из важнейших задач органов управления агропромышленным производством проведение государственной научно-инновационной политики в АПК, Минсельхозпрод РФ придает большое значение усилению роли науки, повышению научного уровня ее разработок и эффективности освоения их в производстве, реформированию организационно-экономического механизма управления инновационными процессами [4].

К числу первоочередных мер в области финансирования науки, которые по нашему мнению следует принять и реализовать, относятся следующие.

Необходимо законодательно установить, что относительная доля расходов на науку в бюджете России сокращению не подлежит. Средства госбюджета необходимо расходовать в большей степени на реализацию прорывных направлений НТП, финансирование фундаментальных НИОКР, имеющих государственный приоритет на развитие уникальных научных центров, наделенных статутам «национальных».

Одним из основных направлений разрешения финансовой проблемы в сфере науки является формирование системы фондов с целью обеспечения множественности источников финансирования НИОКР и их целевой ориентации. Такая система должна включать госбюджет, промышленное инвестирование, средства фондов, банковские кредиты, средства местных бюджетов, средства от приватизации НИО и вузов, частные вложения, пожертвования и другие источники. Предлагаемая нами модифицированная модель финансирования НИОКР в АПК России представлена на рис. 1.

Фундаментальные научные исследования в силу их некоммерческого характера должны в основном финансироваться за счет бюджетных исследований. Большую часть средств этого фонда целесообразно направлять на финансирование исследований в системе академической и вузовской науки, а оставшуюся часть на финансирование программ и проектов на конкурсно-грантовой основе.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по приоритетным для Российской Федерации направлениям развития науки и техники, как правило, реализуется через научно-технические программы. Финансирование этих программ должно быть основано на сочетании бюджетных средств, средств внебюджетных фондов и средств заинтересованных предприятий, организаций, инновационных фондов и банковских кредитов.



Рис. 1. Модель финансирования НИОКР в АПК России

Широкое подключение коммерческих банков и всей предпринимательской деятельности к инновационному процессу целесообразно осуществлять, например, через кредитование на льготных условиях, причем оно должно подкрепляться ссудами банков в качестве гаранта платежеспособности организаций и предприятий. Важно изучить и использовать мировой опыт коммерческой поддержки прогрессивного предпринимательства [3].

Необходимо отметить, что пока в финансировании отечественной науки рыночные структуры (банки, биржи, торговые дома, страховые компании и т.п.) принимают не столь активное участие.

В целях успешной реализации научно-инновационной политики необходимо своевременно предоставить организациям, ведущим НИОКР, экономические льготы, стимулирующие деловую активность в сфере инвестиционной деятельности и закрепленные в законодательных актах, имея в виду, в частности:

- ◆ полное освобождение ВУЗов, академических научных организаций, а также НИО министерств и ведомств от подоходного налога к обязательной продаже части валютной выручки;
- ◆ освобождение средств иностранных и международных организаций и фондов, выделяемых на финансирование проводимых в России исследований (прежде всего, фундаментальных), от налогов, сборов, пошлин и обязательных платежей. Льготное налогообложение иностранных инвесторов будет способствовать расширению инвестиционных возможностей России. С этих позиций и надо подходить к иностранному инвестированию. Пока же от налогов освобождаются лишь некоторые совместные предприятия;
- ◆ уменьшение действующих ставок налога прибыли для опытно-экспериментальных производств объединений, предприятий и организаций по сравнению с основным производством в целях предотвращения выделения опытно-экспериментальных производств в самостоятельные предприятия;
- ◆ создание специальной системы государственной экономической поддержки малого научного бизнеса и инновационного предпринимательства.

Заметим, что такие льготы целесообразно предоставлять только организациям и предприятиям, принимающим участие в выполнении работ по приоритетным направлениям НТП.

К основным направлениям реформирования в области финансирования науки можно отнести, во-первых, создание государственных и поощрение создания негосударственных фондов, финансирующих НИОКР. Причем, направляемые в указанные фонды средства необходимо освободить от налогообложения.

Во-вторых, представление банкам права обеспечения под кредиты в форме соответствующих гарантий, поручительств, обязательств со стороны Правительства или Миннауки РФ. Учреждение в перспективе Центрального акционерного банка типа государственного холдинга для аккумуляции и оборота средств внебюджетных фондов финансовой поддержки НТП и сети аналогичных по специализации коммерческих банков на территории Российской Федерации.

В-третьих, широкое использование негосударственных фирм финансовой поддержки научно технической деятельностью инновационных фондов и банков при организации технопарков и технополисов. Такие фонды и банки целесообразно организовывать по регионам за счет средств разработчиков и потребителей научно-технической продукции, местных бюджетов и средств коммерческих структур [3].

В-четвертых, необходимо уменьшить налогооблагаемый доход частных лиц на сумму средств, внесенных ими на проведение НИОКР, в инновационные и иные научные фонды; разработать законопроект о благотворительной организации и благотворительной деятельности в сфере науки и техники; предусмотреть целевое перераспределение средств, вырученных от приватизации на создание фондов социальной защиты работников науки и высшего образования.

Дополнительные стимулы для инновационной активности появятся с развитием фондового рынка. При ее оценке зависимость производства от инвестиций в значительной степени определяется использованием имеющихся инновационных заделов. По мере стабилизации экономики, финансовая инфраструктура будет способствовать концентрации накоплений, начнет складываться система, трансформирующая накопления в инновационные инвестиции. В итоге, это завершится созданием системы, формирующей финансовый потенциал НТП.

Резкое ослабление финансирования инновационного комплекса ставит вопрос о координации многоканальных источников возможных вложений. Предпочтительной формой является формирование системы инновационных фондов, работающих по единым правилам и принципам. Это позволит установить государственный контроль за выпуском ценных бумаг и инвестиционными процессами.

В финансовом регулировании нуждаются и региональные проблемы НТП. Одна из первоочередных задач местных органов управления состоит в том, чтобы провести инвентаризацию, учет в каждом регионе всех элементов научно-технического потенциала и его уровня в целом, определить соответствие предполагаемому профилю развития, текущим и будущим планам. Инновационная политика должна опираться на анализ преимуществ отдельных отраслей и производств на территории с тем, чтобы выделить среди них наиболее приоритетные, конкурентоспособные и ускорить общее хозяйственное развитие региона.

В зависимости от состояния научно-технического потенциала, направленности деятельности научно-исследовательских организаций (НИО) целесообразно устанавливать наиболее эффективные формы реорганизации каждого НИО и обосновать изменение схемы их финансирования, включая обоснование выпадов о необходимости финансовой поддержки этих организаций из государственного бюджета.

Необходимо отметить, что процесс реформирования в сфере финансирования науки требует перестройки правового обеспечения НТП с целью придания этой работе качественно нового уровня, формирования правового государства и его эффективного воздействия на ускорение НТП, что особенно актуально в условиях рыночных отношений.

Рассматривая факторы, воздействующие на инвестиционную активность, нельзя обойти вопрос, связанный с реформированием организационной структуры науки АПК России.

Главным структурообразующим фактором отечественной науки являлась и является ее ведомственность. Вся область НИОКР поделена между небольшим числом отраслей-супермонополий с замкнутым циклом воспроизводства. Наиболее типичный субъект научно-технической деятельности — крупный НИИ и КБ-монополист, тесно связанный с отраслевым органом управления и потому практически независимый ни от потребителей, ни от остального научного общества. Все это подкрепляется системой «головных» НИО и содержанием науки в основном за счет министерств. Таким образом, монополизм технологический в условиях административной системы неизбежно связан с монополией отраслевого управления.

В новых условиях структура научных и технологических организаций должна приобрести гибкость, позволяющую оперативно реагировать на любые потребности общества. Однако, перестройка организации и управления научными исследованиями и разработками требует определенного времени.

Только несколько стабилизировав ситуацию можно переходить к серьезной реорганизации науки. По нашему мнению, основными направлениями организационного механизма в сфере науки должны быть следующие:

- ✓ Необходима решительная ломка всех ведомственных барьеров и обеспечение интеграции науки и промышленности в новых хозяйственно-правовых и организационных образованиях (научные центры, технопарки, технополисы и т.д.)
- ✓ Наиболее радикальным путем преодоления ведомственности является полный вывод НИО из подчинения отраслевых органов управления.
- ✓ Узкоспециализированные НИО, ведущие НИОКР преимущественно для одного заказчика, могут быть объединены с ним в промышленную (научно-промышленную, промышленно-научную) фирму.

Эти центры функционируют в соответствии с программно-целевыми принципами организации НИОКР, предоставляя свой научно-технический потенциал для выполнения НИОКР по заказам заинтересованных организаций. Целесообразна тесная кооперация таких центров с вузами, которая может принимать формы совместных проектов, создания технополисов, обмена специалистами, представления научно-производственных мощностей для целей обучения и т.п.

Часть отраслевых НИО могут быть преобразованы в научно-исследовательские консорциумы, которые в этом случае будут рациональной формой организации выполнения дорогостоящих НИОКР узкоотраслевой направленности, имеющих ограниченное количество потребителей в лице соответствующих производственных предприятий.

Отдельные наиболее крупные НИО, обладающие уникальными возможностями проведения исследований, высококвалифицированными научными кадрами и уникальной экспериментальной базой следует преобразовать в научные центры с возложением на них задач по проведению важнейших фундаментальных прикладных НИОКР. Финансирование таких центров целесообразно вести из бюджета.

В целях создания инфраструктуры научной и технологической деятельности, включая создание технополисов, технопарков, инкубаторов научных центров и других крупных инновационных структур, целесообразно продолжить реализацию государственной программы «Технополис».

Отраслевые НИО, ведущие в основном фундаментальные исследования и ориентированные на производство знаний общего пользования, целесообразно передать в систему академической науки.

С целью повышения уровня подготовки, повышения квалификации и использования кадров для науки целесообразно ускорить процесс создания учебно-научно-производственных комплексов на базе вузов и академических НИО с привлечением отраслевых организаций и промышленных предприятий. В качестве наиболее радикального решения кадрового обеспечения НТП предлагается полное упразднение системы конкурсов и частичное управление системой аттестации с одновременным массовым переходом научных работников на работу по срочным трудовым договорам (контрактам) [5]. Следует существенно изменить принципы оплаты труда научных работников, занимающихся фундаментальными и прикладными проблемами. При проведении фундаментальных исследований, оплата труда научных работников должна производиться исходя из выполняемой функции с введением индексации размеров минимальных ставок должностных окладов в зависимости от «роста стоимости жизни».

Проведение прикладных работ по созданию корректной научно-технической продукции следует оплачивать исходя из ее потребительской стоимости.

Для создания преимуществ в оплате интеллектуального труда перед физическим, уровень минимальных ставок у квалифицированных специалистов должен быть не менее чем в 2 раза выше уровня базовых ставок квалифицированных рабочих.

По нашему мнению, совершенствование системы оплаты труда научных работников на этапе перехода к рыночным отношениям должно идти одновременно по трем направлениям: последовательный переход к оплате за результат; изменение структуры заработной платы за счет сокращения надтарифной части выплат; перевод на срочные трудовые договоры или контракты с распространением "конвертной" системы выдачи заработной платы.

В рамках подготовки: программы реорганизации организационной структуры науки целесообразно провести аттестацию подведомственных НИО с целью выявления конкурентоспособности их НИОКР, квалификации персонала, соответствия направленности их научно-технической деятельности ключевым, приоритетным направлениям науки и техники, экономической оценке имеющегося научно-технического потенциала [2].

При этом в зависимости от состояния научно-технического потенциала НИО и направленности ее деятельности устанавливается наиболее целесообразная форма ее реорганизации и обосновывается изменение схемы финансирования НИО, включая обоснование выводов о целесообразности финансовой поддержки этих организаций из государственного бюджета.

В современных условиях повысить уровень и эффективность научно-инновационного обеспечения АПК без активного участия в этом процессе информационно-консультационной системы практически невозможно. НИОКР по любым программам сегодня не столько нуждается в координации, сколько в оперативной и целевой информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева Л. Методы управления инновационной деятельностью. М.: КНОРУС, 2005. 171 с.
2. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007. 512 с.
3. 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.
4. Меремшаова С.А. Формирование и развитие интеграционных связей на базе ФПАГ // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону, ЮФУ. 2010. № 4. 42 с.
5. Трефилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

ГАЙРБЕКОВ М.С.,

аспирант,

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,

e-mail: vernemsya@mail.ru

Целью данной работы является подтверждение необходимости использования туризма в целях разрушения конфронтационного мышления социальных групп при взаимодействии гость-хозяин.

Ключевые слова: метод взаимодействия гость-хозяин.

The aim of the represented of work is the confirming of indispensability of use of tourism with a view of destruction of the confrontational thinking of social groups at interoperability - the visitor-the owner.

Keywords: the method of interoperability the visitor-owner.

Коды классификатора JEL: L83.

Вводная часть

Конфликты всегда были неотъемлемой частью жизни общества. Конфликт — это столкновение между людьми или большими социальными группами, которое выступает как повсеместное явление, т.е. любое общество подвержено конфликтам. Они могут привести к разрушению не только экономических или политических систем, но и самого общества в целом. События последних двух десятилетий создали психологический барьер между жителями Чеченской Республики и населением остальной России. Факт разрушительного влияния такого рода процессов, как на социальное взаимодействие, так и на личность не требует дополнительных доказательств. В этих условиях индустрия туризма может сыграть роль своеобразного «посредника», дающего возможность партнерам понимать не только формальное значение, но и подлинный смысл как вербальных, так и невербальных аспектов межличностных взаимоотношений.

Международный туризм помимо огромного экономического значения играет большую роль в расширении границ взаимопонимания и доверия между людьми разных религий и культур. Его деятельность не ограничивается только торговлей товарами и услугами и поиском новых торговых партнеров. Она направлена также на установление взаимоотношений между гражданами разных стран для сохранения и процветания мира во всем мире. В 1980 г. на Филиппинах была принята Манильская декларация по мировому туризму, которая провозгласила: «Туризм понимается как деятельность, имеющая важное значение в жизни народов в силу непосредственного воздействия на социальную, культурную, образовательную и экономическую области жизни государств и их международные отношения» [3].

Данные о методике исследования

В работе были использованы исследования ученых Л. Д'Амора, Т. Парсонса, Э. Мэйо, Р. Дарендорфа, а также обобщения Т.А. Смирнова. На основе полученных данных был сформирован метод коммуникации гость-хозяин, а также сформулированы основные принципы туризма в Чеченской Республике.

Экспериментальная часть, анализ, обобщение и разъяснение собственных данных

История свидетельствует о том, что изоляция общества от других народов и культур способствует возникновению психологического барьера, порождающего страх и подозрительность в людях, что может привести к вооруженным конфликтам [5]. Американский ученый Луи Д'Амор в своем исследовании «Туризм как индустрия мира» приводит историю установления дружеских отношений между Соединенными Штатами Америки и Китайской Народной Республикой. «КНР открыла свои двери перед остальным миром в 1978 г. после визита в нее канадского премьер-министра Пьера Трюдо и американского президента Ричарда Никсона. Начиная с этого года, количество гостей, посещавших страну, ежегодно увеличивалось на 20–30%. В 1988 г. в Китае побывало более двух миллионов иностранных гостей. В 2000 г. ожидается 7–8 млн гостей». Далее Д'Амор отмечает, что за 1986–1988 гг. Китайская Народная Республика сократила свои вооруженные силы на один миллион человек [8].

Развитие международного туризма повлияло на развитие человеческих связей внутри мировых регионов и между ними. Рост международного туризма вносит свой вклад в развитие взаимопонимания между народами и странами. Международные связи, в отличие от информации о других странах, получаемой с помощью средств массовой информации, дают возможность лучше понять образ жизни жителей других стран, самим туристам получить впечатления от посещаемой страны. Это будет способствовать разрушению предрассудков и стереотипных представлений о других нациях. Туризм является продуктом мира и в то же время сам постоянно способствует развитию мира на планете. Двадцать первый век должен привести к разрушению конфронтационного мышления многих социальных групп [2].

Ни для кого не секрет, что в современной России проблемы социальных конфликтов носят острый характер. В силу многонациональной и многоконфессиональной структуры российского общества наибольшую опасность представляют социальные конфликты на национальной почве. На Северном Кавказе много говорят об этнических и религиозных компонентах активных или скрытых конфликтов. Однако необходимо иметь в виду, что экономика является решающей при разрешении конфликтов и для стабилизации в регионе [1]. Чтобы понять, как относятся жители регионов России к чеченцам, какие складываются практики взаимодействия с ними и обыденные теории, объясняющие именно такие практики, Фонд «Общественное мнение» провел 14–19 и 21–26 января исследование, посвященное этой теме. Личный опыт общения с чеченцами был у 29% респондентов. Чаще, чем в среднем по опросу, это жители Южного федерального округа (43%). У большинства же (68%) такого опыта не было. Обнаружилось, что опыт общения часто оставляет позитивные впечатления. Больше половины тех, кто имел личные контакты с чеченцами (или 17% от числа опрошенных), сказали, что их впечатления в целом были положительными. Отрицательные впечатления остались примерно у трети тех, кто общался с чеченцами (9% от числа опрошенных). Примечательно, что о своих положительных впечатлениях чаще говорят люди средней возрастной группы (36–50 лет – 25%) и имеющие высшее образование (24%) [4].

Большая часть экспертов подтверждает, что отношение рядовых россиян к чеченцам, живущим в России, в целом лояльное. Примечательно, что представители региональных элит, живущие в соседних с Чечней регионах, как правило, говорят о терпимом отношении коренного населения к чеченцам. Они объясняют это долгой историей сосуществования казаков с горскими народами и сложившимися традициями мирного сосуществования [4].

Социальный конфликт — форма социального взаимодействия между людьми в виде столкновения противоположных целей, ценностей, взглядов, потребностей, интересов.

Все большее значение приобретает социально-психологический аспект в плане исследования динамики социального конфликта. Наиболее рациональной, по мнению автора, представляется концепция конфликта как «социальной болезни». Т. Парсонс первым стал говорить о конфликте как патологии, определил следующие основы стабильности: удовлетворение потребностей, социальный контроль, совпадение социальных мотиваций с общественными установками. Э. Мэйо выдвинул идею «мира в промышленности», охарактеризовав конфликт как «опасную социальную болезнь», выступающую антитезой сотрудничеству и равновесию. Сторонники этой концепции (среди них, прежде всего, шведский эколог Ханс Бродаль и немецкий социолог Фридрих Гласл) исходят из того, что в историческом процессе проявляют себя две противоположные тенденции. Первая — эмансипация, стремление высвободиться (мужчина — женщина, младшее и старшее поколение, служащие — предприниматели, развитые и развивающиеся страны, Восток — Запад). Болезнь начинается, когда эмансипация ведет к эгоизму, а это отрицательная сторона индивидуализма. Вторая — возрастающая взаимная зависимость, содержащая в себе тенденцию к коллективизму. Болезнь начинается, когда взаимозависимость превращается в коллективизм, т.е. когда побеждает определенная система, позволяющая пренебречь человеком как индивидуальностью. Болезнь имеет широкий спектр, захватывая индивида, социальные организмы, группы, организации, сообщества, нации, целые народы. Каковы аспекты социологического диагноза конфликта? Прежде всего, это истоки конфликта (не причины, а то, с чего начинается); затем биография конфликта (его история, корни, фон, на котором он прогрессирует, кризисы, поворотные точки); стороны (субъекты) конфликта, в зависимости от которых определяется уровень социальной сложности какого-либо конфликта; позиция и отношения сторон, формальные и неформальные зависимости, роли, личные отношения; исходное отношение к конфликту (надежды и ожидания сторон) [6].

Эскалация конфликта есть своего рода смертельный процесс, но он может быть преодолен быстро, может вообще исчезнуть, если устранить основное противоречие сторон. В любом конфликте наблюдается борьба тенденций эгоизма и «коллективизма». Найти равновесие между ними — значит найти путь к разрешению конфликта и вырасти в своей человеческой сущности (это всегда усилие!) [1].

Наиболее рациональным решением конфликта является интеграция сторон. В теории конфликтов Р. Дарендорфа для успешного регулирования конфликтов необходимо наличие ценностных предпосылок, уровень организации сторон, равенство возможностей для обеих сторон конфликта. Успешное регулирование конфликта предполагает следующие условия: соглашение участников на определенные «правила игры», в соответствии с которыми они хотят решить возникшую проблему. «Правила игры» (типовые соглашения, конституции, уставы и т. п.) могут быть эффективны только в том случае, если они не отдают предпочтение одному участнику в ущерб другому.

Таким образом, центральной категорией исследования становится поиск консенсуса, т.е. метода принятия экономических, социально-политических и иных решений, заключающегося в выработке согласованной позиции, не вызывающей принципиальных возражений у обеих сторон (гостей и хозяев).

Несмотря на различие национальных культур, религий, уровня жизни и развития народов Земли существуют некие одинаковые для всех ценности — общекультурные ценности, которые понятны людям всех национальностей. Именно в этой среде должна происходить встреча гостей (туристов) и хозяев (населения посещаемой дестинации). Вертикальные линии 1 и 2 на рис. 1 обозначают границы категорий (хозяев и гостей), имеющие свойства притягиваться, подобно раз-

ноименным полюсам. Очень важно, чтобы знакомство с другой культурой проходило в среде общекультурных ценностей. На этом этапе должно сформироваться взаимное доверие, это первый этап подготовки к встрече с национальными особенностями. Особо выделены желания гостей, противоречащие закону и нравственности. Если подобные желания не встречают сферу реализации, то преступная коммуникация не происходит. При этом важно, чтобы подобные желания не приняли форму реализованного спроса. Задачей принимающего государства и общества становятся организация контроля за предложением и исключение неприемлемого варианта.

ГОСТИ		1	2	ХОЗЯЕВА	
приемлимый вариант	среда национальных особенностей	спрос, не противоречащий закону и нравственности	среда общекультурных ценностей	предложение	среда национальных особенностей
	желания, противоречащие закону и нравственности		коммуникации нет	предложение отсутствует благодаря государственному и общественному контролю	
неприемлимый вариант	спрос, противоречащий закону и нравственности		преступная среда	предложение	
сфера коммуникации					

Рис. 1. Метод коммуникации гость-хозяин

Выводы и рекомендации

Во всем мире самыми привлекательными для туристов являются благоприятные регионы, особенно с точки зрения безопасности. Если верить статистике, то по совершаемым преступлениям Чеченская Республика занимает одно из последних мест среди всех субъектов Российской Федерации. Однако население, в своей массе, еще не подготовлено к приему как зарубежных, так и отечественных гостей. Необходима работа с населением через средства массовых коммуникаций в области правил общения с гостями республики. Однако работа должна идти и в отношении приезжающих. Они должны быть ознакомлены с традициями вайнахов и правилам поведения в общественных местах.

Туризм в Чеченской Республике должен быть построен на следующих принципах:

- взаимное уважение между гостями и принимающим населением;
- каждый житель строит имидж республики и должен быть благожелательным и внимательным по отношению к окружающим;
- высокий уровень толерантности в общении;
- высокое качество предоставляемых услуг;
- безопасность гостя – главное правило для населения;
- ограничение увеселительных заведений, должна быть представлена захватывающая культурная программа;
- компетентность и профессионализм работников сферы туризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лионо А. Стратегии экономического выживания на Северном Кавказе // <http://poli.vub.ac.be/publi/crs/rus/Vol5/Liono2NEWrus.htm>.
2. Декларация по туризму. Принята Всемирной конференцией министров по туризму, г. Осака (Япония), 4 ноября 1994 г.
3. Манильская декларация по мировому туризму. Филиппины, Манила, 1980.
4. Опрос населения о чеченцах. База данных ФОМ, 30.01.2003 г. // <http://bd.fom.ru/report/cat/xenoph/dd030429>.
5. Папирян Г.А. Маркетинг в туризме. М.: Финансы и кредит, 2001. 206 с.
6. Смирнова Т.А. Социология как наука: учеб. Пособие. Тверь: Тверской институт экономики и менеджмента, 1999 // http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Soc_Nauk/index.php.
7. D'Amore L. Tourism: The World's Peace Industry // Journal of Travel Research. 1988. Vol. 27. No. 1.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА

АНСОКОВ А.А.,

аспирант,
Кабардино-Балкарский научный центр РАН,
Институт информатики и проблем регионального управления,
e-mail: aansokov@yandex.ru;

КАБАРДОВ А.Х.,

аспирант,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: khabardov_ah@narod.ru

В статье рассмотрены методические подходы по формированию системы стратегического управления предприятиями АПК в экономической системе региона. Даны предложения по формированию системы стратегического управления.

Ключевые слова: система; стратегическое управление; предприятия; агропромышленный комплекс; регион.

In article methodical approaches on formation of system of strategic management by the agrarian and industrial complex enterprises in economic system of region are considered. Offers on formation of system of strategic management are given.

Keywords: system; strategic management; the enterprises; agriculture; region.

Коды классификатора JEL: Q13, Q16, Q18.

По мнению отечественных и зарубежных специалистов в области менеджмента, для поддержания устойчивого конкурентного преимущества в деятельности промышленного предприятия, существует несколько подходов к характеристике роста и развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Первый из них — это ориентация на эталонные стратегии развития [2]. Эталонные стратегии развития предприятия отражают четыре группы подходов организации к росту своего потенциала в плановый период и связаны с изменением состояния следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение предприятия внутри отрасли и технология.

Американские ученые А. Томпсон и А. Стрикленд на основе эталонных стратегий развития предложили матрицу выбора стратегии в зависимости от динамики роста рынка на продукцию (эквивалент росту отрасли) и конкурентной позиции фирмы [3].

В практике фирма может одновременно реализовывать несколько стратегий. Особенно это распространено у многоотраслевых компаний. В этом случае говорят, что фирма осуществляет комбинированную стратегию.

Второй подход к характеристике роста и развития предприятия очень похож на первый, но имеет свои отличия [2]. С точки зрения этого подхода различают следующие простые стратегии развития предприятия:

- ✓ Стратегии роста: слабый рост (поддержание статус-кво, оборона, фокусировка на ограниченной или специальной возможности), сильный рост (поглощение конкурентов, слияние с конкурентами, вертикальная интеграция, географическое расширение, диверсификация).

- ✓ Стратегия ухода.

- ✓ Комбинированная стратегия.

Характеристики простых стратегий развития предприятия представлены в табл. 1.

Вышеуказанные два подхода наглядно характеризуют направления корпоративного развития в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Следующим этапом практической реализации тенденций, заложенных в эти подходы, является их детализация в рамках конкурентных и функциональных стратегий.

Третий подход к характеристике роста и развития предприятия основывается на композиции в единую систему конкретных стратегий — предпринимательских, организационных и трудовых [4].

Таблица 1

Характеристика простых стратегий развития

Ориентирована на:	Простые стратегии развития		
	Сильного роста	Слабого роста	Ухода
Продукты	Введение новых и более полное использование старых продуктов	Улучшение качества продукции и изменение упаковки	Уменьшение или прекращение развития продуктов
Стратегическая область бизнеса - СОБ	Освоение новых и более полное использование старых СОБ	Концентрация и сохранение доли рынка, повышение конкурентоспособности предприятия в СОБ	Сокращение дилерской сети и доли рынка в СОБ

Источник: [3]

Предпринимательская стратегия — это стратегия, непосредственно направленная на решение определенных проблем предпринимательства (в отличие от организационной и трудовой стратегий, направленных на решение этих проблем косвенно), и представляет собой систему конкретных стратегий, определяющих целенаправленность деятельности и взаимодействия предприятия с внешней средой. Следует особо отметить, что предпринимательские стратегии должны иметь социальную ориентацию. В противном случае предпринимательские и трудовые стратегии войдут в противоречие и реализация предпринимательских стратегий встретит сопротивление со стороны организации и персонала. Организационные стратегии — внутренние стратегии, представляющие собой набор правил и методов, реализующих системный подход к организации деятельности предприятия.

Формирование и реализация стратегии предполагает в системе управления предприятием подсистемы стратегического управления. Изучение проблем разнопрофильных предприятий АПК КБР в рамках реализации консалтинговых проектов, а также работа с менеджерами предприятий в рамках «Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства» показали, что на большинстве предприятий КБР данная подсистема отсутствует, на остальных частично реализуются отдельные функции стратегического управления, что не позволяет говорить о функционировании системы стратегического управления как едином целом.

Сложившаяся ситуация явилась причиной разработки методики формирования системы стратегического управления. В основу данной методики положены результаты исследований, полученных в рамках ряда консалтинговых проектов на разнопрофильных предприятиях АПК Кабардино-Балкарской республики.

В данной статье наиболее развернуто представлены результаты одного из таких исследований, целью которого явилась разработка методических рекомендаций по формированию (разработке и настраиванию) системы стратегического управления. Схема разработки рекомендаций по формированию системы стратегического управления (ССТУ):

1. Анализ текущего состояния СУП

Формирование рабочей группы;

Анализ текущего состояния СУП;

- Характеристика организационной структуры
- Анализ функциональных нагрузок
- Анализ целеполагания.

Персонал (навыки, уровень квалификации и профессионализм, политика в отношении персонала, мотивация деятельности и т.д.)

Состав и структура проблем по подсистемам:

1. Формирование проекта «Совершенствование системы управления предприятием».

2. Разработка рекомендаций по формированию и реализации стратегии.

2.1 Формирование стратегии управления.

2.2 Разработка рекомендаций по реализации стратегии и стратегическому контролю.

3. Разработка рекомендаций по формированию системы стратегического управления.

Анализ текущего состояния системы управлением предприятия.

Цель: получить представление о существующей системе управления, выявить недостатки и проблемы в сравнении с эталонной моделью.

Анализ текущего состояния системы управления предполагает экспресс-диагностику по следующим направлениям:

- характеристика организационной структуры СУП;
- распределение и полнота функциональных нагрузок, их содержание;
- анализ целеполагания в системе управления предприятием (анализ миссии, целей направлений деятельности и структурных подразделений);
- состав и структура проблем подразделений СУП;
- персонал (навыки, уровень квалификации и профессионализм, политика в отношении персонала, мотивация деятельности, нормы и ценности и т.д.).

В рамках выделенных направлений диагностики системы управления предприятия были использованы следующие процедуры:

1. Анализ нормативных документов предприятия (3-х уровневый анализ деловых бумаг): учредительные документы; структура управления; положения об отделах; должностные инструкции; штатное расписание; планы развития и деятельности предприятия; анкетные данные руководства; планы повышения квалификации.

2. Анализ работ (Job analysis).

3. Опрос руководителей предприятия методом глубинного интервью. Характеристика и анализ организационной структуры. Организационная структура управления предприятием построена по функциональному признаку. Генеральному директору подчиняются заместители по основным направлениям деятельности: производство, НИОКР, финансы, управление качеством, кадры.

В рамках финансово-коммерческой организована венчурная служба, которая координирует новые направления деятельности предприятия. Это первый шаг предприятия к построению организационной структуры и организации работы на основе стратегических бизнес-единиц (СБЕ).

Состав и содержание функциональных нагрузок.

Дальнейшим направлением анализа организационной структуры управления в системе управления явился состав и содержание функциональных нагрузок.

В ходе анализа основной акцент делался на анализе стратегических функций в системе управления и выявлении проблем и недостатков этой области. Такой выбор объясняется целевой направленностью данного исследования. На рис. 3 представлен алгоритм анализа функциональных рядов. Для анализа распределения и полноты функциональных нагрузок и их содержания применялись:

- метод 3-х уровневой анализа деловых бумаг:
- ✓ анализ функций по документам, регламентирующим структуру СУП;
- ✓ анализ функций по положениям об отделах;
- ✓ анализ функций по планам работы отделов;
- метод опроса руководителей подразделений о фактической деятельности подразделения с помощью глубинного интервью;
- метод КЛО (карты линейной ответственности).

Таким образом, из представленной таблицы видно, что ни одна из функций не реализуется в полной мере и систематически. Можно наблюдать параллельное выполнение определенных работ, распыление функций между подразделениями без координирующей и объединяющей деятельности, направленной на реализацию одной общей цели. Например, выполнение функции стратегического анализа ведется в рамках отдельных подразделений предприятия, однако опрос руководителей подразделений показал, что анализ проводится от случая к случаю, при отсутствии направляющей и координирующей линии. В отношении остальных функций можно заметить, что они в основном частично выполняются Советом директоров без участия (например, в форме подготовки решений) подразделений. Опрос работников подразделений позволил установить, что принятые Советом директоров стратегические решения не доводятся до подразделений в полной мере. Отсюда отсутствие реализации функций стратегического управления в рамках подразделений предприятия.

Данные, полученные в ходе анализа информации, представлены в табл. 2.

Таким образом, вышеизложенное позволяет нам сделать вывод, что присутствуют отдельные элементы функциональной подсистемы системы стратегического управления, но подсистема еще не функционирует как единое целое.

Таблица 2

Распределение функциональных нагрузок по основным «центрам принятия решений»

Функции управления / Подразделение предприятия	Совет директоров	Ген. Директор	Отдел НИОКР	Финансово-коммерческая служба	Отдел продаж	Производство	Отдел кадров
Сбор информации о							
внешней среде		*	*	*	*		
внутренней среде		*			*		
Стратегический анализ		*					
Разработка и утверждение миссии и стратегических целей	*						
Разработка и утверждение стратегических приоритетов	*						
Формирование стратегических альтернатив	**						
Оценка стратегических альтернатив	**						
Выбор стратегии	**						
Разработка стратегических планов и программ		*			*		
Подготовка и обеспечение кадрами							*
Маркетинговые исследования							
Планирование реализации стратегии		*		*	*		
Контроль	—	—	—	—	*	—	—

Примечание: в таблице принято: *** — реализуется в полной мере систематически; ** — реализуется частично, но постоянно; * — реализуется частично и не постоянно; — не реализуется.

Анализ целеполагания в СУП (миссий СУП, направлений, подразделений) проводился совместно с анализом функциональных рядов и предполагал:

- ✓ анализ целей структурных подразделений по «Положениям об отделах» на основе функций, задаваемых разделами «Функции управления» и «Задачи отдела»;
- ✓ анализ фактически реализуемых целей (по планам работы и результатам интервью руководителей подразделения);
- ✓ наличие стратегических целей и стратегий их достижения, бизнес-планов, инвестиционных проектов, планов маркетинговых исследований. Эффективность реализации выбранных целей, стратегий, планов, проектов.

В результате анализа можно отметить декларацию целей в «Положениях об отделах», планах работы, однако наряду с этим отсутствие единых целевых установок в «головах» персонала, реализующих достижение поставленных целей.

Настоящую ситуацию можно объяснить отсутствием единой миссии предприятия и доведения ее до каждого работника предприятия.

В Уставе предприятия указано: «Основным видом деятельности предприятия является производство водометных катеров. Основной целью деятельности общества является прибыль». Данное определение не соответствует критериям понятия целеполагания и не дает представления об особенностях бизнеса, потребителях, политических и ценностных ориентирах предприятия, стратегических целях, которых оно намерено достичь с учетом имеющихся возможностей и условий внешней среды.

В целом, на основании полученных в ходе анализа данных можно сделать следующие выводы.

- Ни одна из функций стратегического управления не реализуется в полной мере и систематически. Как правило, их реализация осуществляется одномоментно, как реакция на возникающие события и проблемы, что в конечном итоге сказывается на возможности решить проблему (теряется очень важный стратегический ресурс — время);
- Относительно организационной структуры управления следует отметить ее подвижность и стремление отвечать требованиям ситуации исходя из внутренних возможностей. Об этом свидетельствуют постоянные реорганизации оргструктуры. Вместе с тем наблюдается низкая эффективность взаимодействия отделов, нечеткое распределение функций (особенно на операциональном уровне), а, следовательно, и отсутствие контроля и конкретной ответственности за их выполнение (неизвестно что и с кого спрашивать).
- Отсутствие реализации таких функций как контроль реализации стратегических мероприятий, контроль прохождения заказов клиентов, контроль над соответствием стратегии предприятия состоянию внешнего окружения.
- Существует разрыв между высшим и низшим звеном управления. На предприятии единицы (генеральное руководство) обеспокоены стратегическими вопросами развития предприятия. В «Положениях об отделе» отсутствует стратегическая направленность функций, что также отражается в мероприятиях, которые не предусматривают достижение поставленных целей.
- В структуре предприятия отсутствует подразделение, которое несет ответственность за выполнение стратегических функций. Функции «распылены» между различными отделами предприятия, выполняются разрозненно и не целенаправленно, а, кроме того, отсутствует контроль выполнения по результатам. В итоге «распыление» функций переносится на ответственность за результаты, что затрудняет управление стратегическими параметрами деятельности предприятия.
- Несмотря на закрепление в «Положениях об отделах» необходимых функций и задач, в реальной деятельности они не всегда реализуются. Работниками отделов настоящая ситуация объясняется нехваткой ресурсов (материальных, финансовых, кадровых, методических и т.д.), а также отсутствием единого представления о стратегическом развитии завода у руководства предприятия.
- Отсутствует четкое взаимодействие между отделами, в частности информационное, что подтверждается как отсутствием обратной связи об использовании выходящей информации, так и трудностью получения информации для принятия решения. Информация распылена, не представлена в единой форме, а потому трудно поддается анализу.
- Планирование деятельности: на предприятии не определены стратегические цели и стратегии их достижения, не разрабатываются планы их реализации. Главный ориентир в планировании — получение заказов, которые не всегда регулярны, что ставит предприятие в пассивную зависимую ситуацию.
- Делегирование полномочий: решения принимаются на высшем уровне (директором), степень децентрализации низкая, отсюда и низкая инициатива руководителей подразделений.
- Следует отметить, что ведется работа в основном по всем функциям маркетинга, необходимым для машиностроительного предприятия (сбор и анализ информации о потребителях и конкурентах, систематизация информации в электронные банки данных, продвижение продукции методом direct-mail, установление обратной связи с клиентами). Вместе с тем отсутствует систематичность и регулярность в их выполнении. Но для достижения результатов в этих направлениях работы и оценки эффективности требуется время (возможно не один год), систематичность и регулярность действий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голова Р.Х. Систематизация принципов стратегического управления предприятиями // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону: РГУ, 2007. № 3.
2. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика. 1998. 220 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
4. Уколов В.Ф. Теория управления. М.: Экономика, 2006. 656 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В ПРОСТРАНСТВЕ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

АНОПЧЕНКО Т.Ю.,

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

МУРЗИН А.Д.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: admurzin@gmail.com

Статья посвящена исследованию подходов к определению термина «территориальная организация», детерминированию признаков городских урбанизированных территорий, изучению существующих подходов идентификации городской урбанизированной среды.

Ключевые слова: территориальная организация; урбанизированная среда; городские территории.

The Article is devoted to the study of approaches to the definition of the term «territorial organization», the definition of the factors of the city's urban areas, the study of existing approaches to the identification of city's urban environment.

Keywords: territorial organization; the urban environment; urban areas.

Коды классификатора JEL: O18, R11.

Понятие территориальной организации является основным в системе городских агломераций. Территориальная организация присуща любым явлениям и объектам, существующим в пространстве земной поверхности, для которых существенны такие атрибуты, как местоположение, расстояние, площадь. В самом общем виде можно сказать, что территориальная организация – это пространственное выражение существования материи на поверхности Земли. Как и всякую организацию, ее можно рассматривать минимум в четырех плоскостях: строение, функционирование, развитие и управление.

Понятие «территориальная организация» определяется как управляемая и самоорганизующаяся система жизнедеятельности, состоящая из объектов и явлений (материальной и нематериальной природы), происходящих на земной поверхности и, в частности, на определенной территории (в границах рассматриваемого региона или города). При этом территориальная организация обладает индивидуализирующими системными характеристиками и имеет сложную и многоаспектную структуру монолитного ареала.

Систематизация опыта исследований территориальной организации позволяет выявить следующие ее аспекты, которые могут характеризовать любой территориальный объект изучения (табл. 1).

Таблица 1

Главные аспекты территориальной организации

Наименование	Содержание
Размещение	локализация объектов и их сетей
Территориальные различия	дифференциация территорий по структурным и иным качественным и количественным характеристикам («различия от места к месту»)
Пространственные отношения	взаиморасположение объектов, определяющее возможности их взаимовлияния и взаимодействия
Пространственные связи	реализованные отношения, выражающиеся в потоках людей, вещей, энергии, капитала, информации
Территориальные системы	группы однородных объектов, скрепленных пространственными связями, обособившиеся друг от друга благодаря различиям в интенсивности связей
Территориальные комплексы	сочетания разнородных объектов в определенном месте, скрепленные вертикальными связями
Территориальные структуры	взаиморасположение и способ сочленения территориальных систем (частные – расселение) или комплексов (интегральные – экономическое районирование)
Пространственные процессы	любые устойчивые изменения на определенной территории, характеризующиеся горизонтальным вектором развития на содержательном (размещение, расселение, освоение) и формализованном (концентрация, поляризация, стратификация) уровнях
Пространственная морфология	форма, конфигурация отдельных объектов, систем, комплексов
Территориальное управление	меры целенаправленного воздействия на различные аспекты территориальной организации как проявление самоорганизации

Исчерпывающая характеристика территориальной организации подразумевает освещение всех перечисленных аспектов, однако, каждый из них в отдельности – это отдельная территориальная организация. Территориальная организация может рассматриваться в натуральном (город, местность, область, страна) или формализованном (центр, зона, территориальный комплекс, структура) аспектах.

Исключительная сложность города как явления не позволяет сформулировать для него лаконичное и в то же время емкое определение. С помощью кратких определений можно раскрыть лишь отдельные, самые общие черты города. Существует несколько подходов к определению понятия города, в которых он рассматривается с разных точек зрения. Известный российский урбанист Е.Н. Перцик [1] приводит широкий спектр мнений зарубежных исследователей по проблеме определения города:

- ✓ «совокупность обитателей, инкорпорированных и управляемых мэром или ольдерменом»;
- ✓ «грандиозное по времени существования и занимаемой площади объединение людей и строений, отличающихся особого рода деятельностью»;
- ✓ «сообщество людей, ведущих своеобразный образ жизни, или часть земной поверхности, разнящейся от окружающей сельской местности определенным типом антропогенного преобразования...»;
- ✓ «центрированное поселение, большинство работающего населения которого занято несельскохозяйственной деятельностью»;
- ✓ «мы не можем определить городской образ жизни иначе, как противопоставив его сельскому...».

Как видно из приведенных определений, большинство исследователей сходятся во мнении, что городом является поселение, по своим функциональным признакам отличающееся от сельской местности.

Комплекс вопросов и проблем функционирования города и его отдельных компонентов являются предметом исследования различных наук, каждая из которых по-своему определяет объект изучения, имеет собственный круг приоритетов, интересов и целей, пользуется самостоятельной методологией. Так, С.В. Пирогов, обобщая позиции урбанистов и других исследователей города как явления, выделяет, как минимум, восемь предметных ракурсов [2, с. 8]: территориально-поселенческий; экономический; градостроительный; психологический; исторический; культурный; философский; социологический (рис. 1).

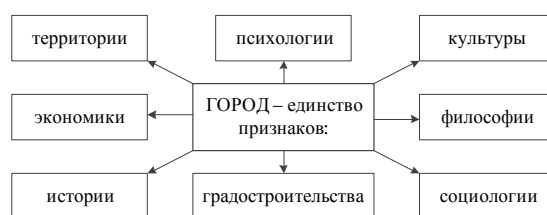


Рис. 1. Совокупность признаков, формирующих понятие «город»

Однако результатом такого обзора является факт, подчеркнутый латиноамериканским урбанистом Г. Канклини: «Все частные теории потерпели крах. Они не дают нам ни одного удовлетворительного ответа ... на наиболее важный и актуальный вопрос о причинах и направлениях развития города» [2, с. 31]. Поэтому насущной проблемой представляется согласование позиций частных научных направлений и увеличение знаний о причинах формирования тенденций развития как города в целом, так и его различных компонентов.

Первым шагом на этом пути должна послужить классификация различных подходов для выявления наиболее общих представлений и уменьшения числа менее значимых факторов, оказывающих влияние на возникающую разницу взглядов. Так, тот же С.В. Пирогов утверждает, что: «определения города можно классифицировать по трем основаниям: территориально-поселенческому – город как общность совместно проживающих людей, социально-функциональному – город как система функциональных групп и ментальному» [2, с. 32]. Нетрудно заметить, что в основе всех классификаций города лежит «место проживания людей», обладающее определенными характеристиками: территорией, функциями, структурой взаимосвязей.

Если же мы обратимся к энциклопедическому словарю, то в нем в качестве характеристик города указаны параметры людности и выполнения определенных функций, а связь с территорией выражена термином «пункт» [3, с. 325]. Очевидно, что характеристики пункта и территории как объекта исследования или управления не совпадают между собой. Использование параметра, определенного как «точка» или «место», влечет за собой утрату количественной определенности характеристик населенного пункта или перевод их в разряд преимущественно-качественных показателей.

Наличие несовпадающих, вплоть до диаметрально противоположных, позиций по поводу определения сущности города и вытекающих из этого взглядов на экономический базис его функционирования, обуславливает необходимость поиска понятий, определение которых объединяло бы частные признаки и не препятствовало изучению свойств исследуемого объекта.

В качестве следующего шага представляется целесообразным использовать то обстоятельство, что понятия населенного пункта и территории в равной степени могут быть отнесены к сфере региональной экономики. Поскольку при этом возникает возможность воспользоваться методологией последней, то для исследования представляет интерес утверждение А.Г. Гранберга [4, с. 83] о том, что «наибольшее распространение получили четыре парадигмы: квазигосударство, квазикорпорация, квазирынок (рыночный ареал), квазисоциум» (рис. 2).



Рис. 2. Подходы к определению понятия современного «города»

Приводимые парадигмы региона, по нашему мнению, в равной степени приложимы и к городу, включая его представление в форме квазигосударства. Так, рассматривая явление города в историческом развитии, нетрудно выделить устойчивую традицию, начатую существованием городов-государств Древней Греции и продолженную средневековыми городами-республиками Венецией и Генуей, Ганзейским Союзом городов, вплоть до современных городов-субъектов федеративных государств: Бремен, Гамбург (ФРГ), Москва, Санкт-Петербург (Россия) или городов-колоний: Гибралтар, Гонконг, Макао, Сингапур.

Однако для современного города наиболее перспективной представляется характеристика его в качестве рынка. Такой взгляд соответствует определению города, данному известным немецким социологом М. Вебером: «Признаком города является наличие рынка, не в виде случайного, а постоянного товарообмена на месте поселения ... Каждый город ... является «рыночным местом», т.е. имеет в качестве центра поселения местный рынок» [5, с. 336]. Очевидно, что в последнем случае происходит совмещение признаков территории и места, причем, свою определенность приобретает применение в отношении города термина «населенный пункт» (от лат. *punctum* — точка или место, отличающееся чем-либо) [6, с. 1078]. Для характеристики точки минимальное значение имеют параметры пространственной протяженности, а, напротив, преобладают связи, определяющие ее положение во внешней среде и отличия от нее.

Одновременно, город как определенная часть территории включен в систему экономических и иных связей с прилегающим к нему округом, выступая в качестве центра местного рынка. Модель такой системы с распространением выводов на закономерности формирования городских поселений, обеспечивающих прогнозирование количества, размера и границ городов в регионе дает теория центрального места, разработанная немецким ученым Вальтером Кристаллером и доработанная Августом Лёшем [7, с. 114–115].

Центральными местами Кристаллер называет экономические центры, которые обеспечивают товарами и услугами не только себя, но и население своей округи (зоны сбыта). Согласно Кристаллеру, зоны обслуживания и сбыта с течением времени имеют тенденцию оформляться в правильные шестиугольники (пчелиные соты), а вся заселенная территория покрывается ими без просветов (кристаллеровская решетка) (рис. 3).

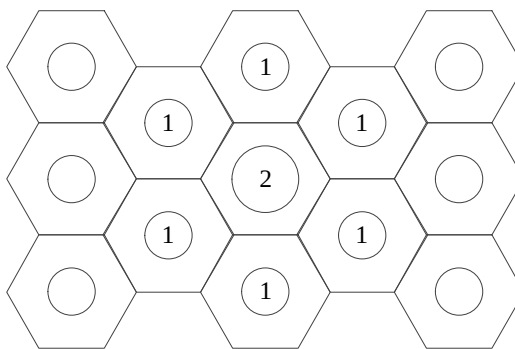


Рис. 3. Размещение зон обслуживания в городе (теория Кристаллера)

Теория Кристаллера объясняет необходимость производства определенных товаров и услуг в каждом населенном пункте (продукты первой необходимости), в поселениях средних размеров (обычная одежда, основные бытовые услуги) или только в крупных городах (предметы роскоши, театры, музеи и т.д.), а также позволяет определить схемы размещения предприятий различных отраслей, образующих региональную систему городов.

Каждое центральное место имеет тем большую зону сбыта, чем выше уровень иерархии, к которому оно принадлежит. Кроме продукции, необходимой для зоны своего ранга (своего шестиугольника), центр производит (предоставляет) товары и услуги, типичные для всех центров низших рангов.

Теория центральных мест Кристаллера хотя и носит относительно абстрактный характер, но позволяет сформулировать общие представления о целесообразности расселения и урбанизации территории. Ее можно рассматривать как теорию, дающую идеальный эталон системы расселения, с которым следует сравнить складывающиеся в реальности системы расселения с целью выявления направлений их совершенствования.

Представление города в качестве рынка не упрощает его характеристику, поскольку единого понимания рынка сегодня не существует, а в зависимости от контекста рынком называются принципиально различные явления. По мнению В.В. Радаева, существует, как минимум, пять различных концепций рынка, которые в настоящее время имеют параллельное хождение [8, с. 263–264]. При этом они возникли одновременно, поэтому в применении к каждому конкретному городу и в разные периоды его существования одно и то же понимание рынка может оказывать различное влияние на объяснение сути происходящих событий.

Отсутствие единого подхода к пониманию рынка, и, в частности, механизма его функционирования, вынуждает вновь обратиться к задаче поиска параметра, выделяющего город из числа участков территории или административно-территориальных единиц государственного устройства. Принимая во внимание повышенную плотность населения, возможность выделения такого параметра предоставляет определение города как социума или корпорации. Препятствием для такого представления выступает отмеченная еще М. Вебером проблематичность выявления здесь четко выраженных социальных связей: «Город представляет собой селение, т.е. жительство в тесно примыкающих домах, составляющих настолько обширное населенное место, что взаимное личное знакомство жителей друг с другом, отличающее соседскую связь, в нем отсутствует» [5, с. 335].

Роль момента формального обособления городского социума от окружающей среды, определенности специфических целей функционирования города как корпорации, хотя бы даже и связанных с поддержанием жизнедеятельности его населения, самого по себе составляющего искусственную среду обитания, представляется нам одной из ключевых для понимания закономерностей функционирования поселений. Вместе с тем, формальный акт обособления социума или его целеполагания не представляет собой надежного объяснения причин величины конкретного города, ни его пространственного положения. Точно так же экономические теории города, содержащие ответы на последние вопросы, не способны обосновать причины обособления поселения, являющегося неотъемлемым элементом экономической системы региона и региональной системы расселения.

Таким образом, концепции города как территории или населенного пункта, как социума или корпорации людей, объединенных единством реализуемой цели деятельности, не содержат в себе полного набора признаков города как явления. Вместе с тем, выделение всех перечисленных признаков как проявлений разных свойств или функций города представляется основанием для классификации этого типа поселения и выделения города как целостного, относительно самостоятельного объекта научного исследования, обладающего четко выраженными отличиями от других предметов. Условием эффективности такого подхода является рассмотрение города в виде целостной системы, находящейся в органической связи с элементами внешней среды и обладающей структурными взаимосвязями перечисленных компонентов. В совокупности образованные связи создают внешнюю и внутреннюю иерархию, представляющую собой неотъемлемый признак любой системы.

Внешними чертами города служат хотя бы частичная многоэтажность застройки, широкое развитие общественного транспорта и каналов связи, превышение застроенной и заощенной части территории над садово-парковыми пространствами, концентрация стоков и различных загрязнителей.

Таким образом, на наш взгляд, кажется целесообразным определение, основанное на позиции отечественных ученых Г.Н. Озеровой и В.В. Покшишевского [6], «город – это территория крупного населенного пункта, которая обладает необходимыми условиями концентрации возможностей для реализации экономических (промышленных, хозяйственных, посреднических), управленческих, транспортных, социально-культурных, и других не сельскохозяйственных функций; в котором большая часть населения занята вне сельского хозяйства».

ЛИТЕРАТУРА

1. Большая советская энциклопедия (БСЭ). М.: Большая Российская энциклопедия, 2003.
2. Вебер М. История хозяйства: город. М.: Канон-пресс, 2001. 576 с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: ГУ-ВШЭ, 2001. 495 с.
4. Ивченко Б.П. Управление в экономических и социальных системах. СПб.: Пордмедиздат, 2001. 248 с.
5. Лаппо Г.М. География городов. М.: ВЛАДОС, 1997. 480 с.
6. Озерова Г.Н. География мирового процесса урбанизации. М.: Просвещение, 1981. 190 с.
7. О'Салливан А. Экономика города. М.: ИНФРА-М, 2002. 706 с.
8. Перцик Е.Н. Города мира: География мировой урбанизации. М.: Международные отношения, 1999. 380 с.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЕГО УСТОЙЧИВО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

ИЗЮМОВА О.Н.,

аспирантка,

Кисловодский институт экономики и права,

e-mail: Izjumova@mail.ru

Реализация заявленных целевых установок и решение поставленных задач регионального развития (наращивание инновационного потенциала и обеспечение устойчиво-воспроизводственного развития) нуждаются в адекватных системах управления, в том числе и в инструментарно-методическом аппарате, элементами которого является анализ и оценка.

Ключевые слова: инструментарно-методический аппарат; инновационный потенциал региона.

Realization of the declared purposes and the decision of tasks in view of regional development (escalating of innovative potential and maintenance is steady-vosproizvodstvennogo develop-ments) needs adequate control systems, including in the instrumentarno-methodical device which elements is the analysis and an estimation.

Keywords: the instrumentarno-methodical device; innovative potential of region.

Коды классификатора JEL: O14, O18.

Россия поставила перед собой амбициозные цели долгосрочного характера развития – обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Единственным возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития, что предопределяет необходимость формирования экономики лидерства и инноваций. Количественными показателями такой экономики к 2020 г. являются: доведение доли на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по 5–7 позициям до 5–10 процентов; повышение в два раза доли высокотехнологичного сектора в формировании ВВП (с 10,9 до 17–20%); увеличение в пять-шесть раз доли инновационной продукции в выпуске промышленности, в четыре-пять раз – доли инновационно активных предприятий (с 9,4 до 40–50%). Общий экономический рост и темпы инновационного развития становятся все более взаимосвязаны. Инновационное развитие должно трансформироваться в основной источник экономического роста посредством повышения производительности и ресурсоотдачи всех факторов производства по всем секторам экономики, расширения рынков и повышения конкурентоспособности продукции, через создание новых отраслей, наращивание инвестиционной активности, рост доходов населения и объемов потребления и др. По оценкам специалистов, инновационное развитие должно обеспечить дополнительно 0,8 процентных пункта ежегодного экономического роста сверх «инерционного» сценария развития, начиная с 2015 г. С другой стороны, экономический рост расширяет возможности для появления новых продуктов и технологий, позволяет государству нарастить инвестиции в человеческий капитал — в образование и фундаментальную науку, в поддержку инноваций, что обеспечит мультиплицирующее воздействие на темпы инновационного развития. Разработанные Правительством РФ и Администрациями субъектов РФ программы по социально-экономическому развитию страны и ее регионов на период до 2020 г. определили инновационный и социальный векторы регионального развития, а ключевыми задачами стратегии развития обозначены: наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций; кратное повышение инновационной активности существующего бизнеса и динамики появления новых инновационных компаний; повышение «инновационности» государства – максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий, формирование «электронного правительства», перевод в электронную форму большинства услуг населению, расширение использования системы государственного заказа для стимулирования инноваций; формирование сбалансированного, устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок, имеющего оптимальную институциональную структуру, обеспечивающего расширенное воспроизводство знаний, конкурентоспособного на мировом рынке, радикальное повышение эффективности и результативности «проводящей» инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов научных исследований; повышение открытости национальной инновационной системы и экономики, степени интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений, расширение двухстороннего и многостороннего международного сотрудничества.

Реализация заявленных целевых установок и решение поставленных задач требуют адекватных систем управления, в том числе и на региональном уровне. В интересах разработки и реализации эффективных мер управляющего воздействия необходим соответствующий инструментально-методический аппарат, одним из элементов которого является анализ и оценка.

Для оценки эффективности мер управляющего воздействия и внесения соответствующих корректировок необходим соответствующий инструментарий.

В общем виде метод есть комбинация трех составляющих: категории науки, инструментарий исследования; принципы.

В качестве принципов оценки (анализа) выступают:

- ◆ системность;
- ◆ научность;
- ◆ конкретность и др.

В настоящее время отсутствует единое определение термина «оценка». В целях устранения разночтений из-за отсутствия единства подходов к определению, Европейской комиссией предложено использовать пять важнейших свойств оценки:

- аналитичность – базироваться на известных методах проведения исследований;
- систематичность, предусматривающая точное планирование и последовательное применение выбранных методов исследования;
- надежность – разные эксперты, получив одни и те же данные, используя одинаковые методы для анализа, должны сделать одинаковые заключения;
- ориентированность на результат, т.е. должны подвергаться оценке важные результаты;
- полезность для принятия управленческих решений.

Прежде чем проводить оценку результатов любой программы, необходимо определиться с индикаторами — набором значений какой-либо переменной в зависимости от времени (и/или места). При выборе и закреплении индикаторов необходимо придерживаться следующих принципов:

- переменная должна отражать цель, которой служит индикатор;
- переменная должна иметь четкое определение, а ее значения должны быть надежными;
- измерение значений должно приносить определенные экономические выгоды (т.е. стоимость полученной информации не должна превышать пользу от использования данного индикатора);
- значения должны быть актуальными в течение разумного периода времени.

Сущность любого объекта управления раскрывается посредством идентификации его состава. Представляется, что состав инновационного потенциала региона как открытой социально-экономической системы необходимо идентифицировать по трем составляющим: ресурсной, внутренней и результативной, которые, взаимодействуя дополняют и обуславливают друг друга (рис. 1).

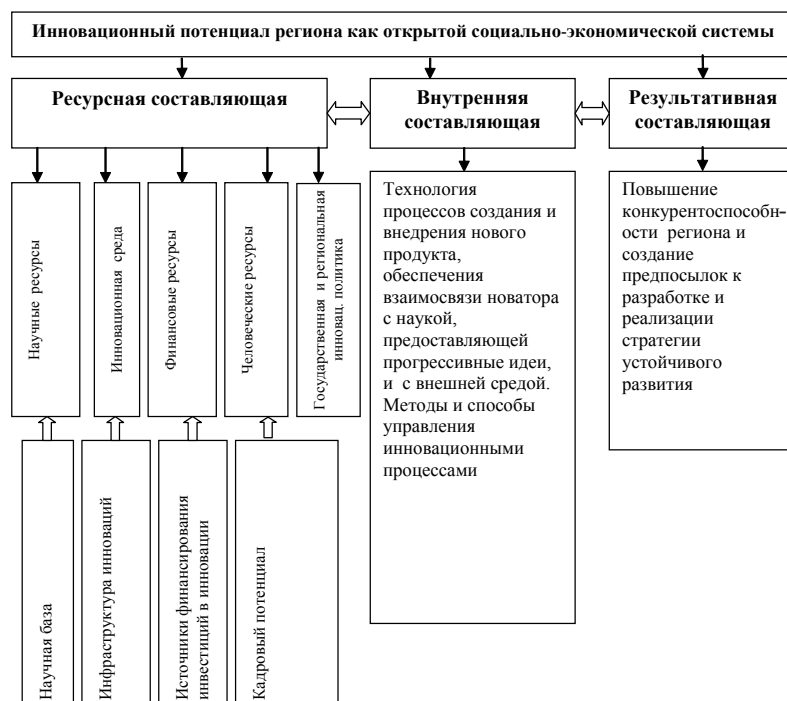


Рис. 1. Состав инновационного потенциала региона как открытой социально-экономической системы

Потенциал любой системы представляет собой источники, возможности, средства, которые могут быть задействованы для решения задач, направленных на достижения заявленных целевых установок. Инновационный потенциал социально-экономической системы региона – это совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов, обеспечивающих воспроизводство научно-технических и технологических новшеств, возможность осуществления инновационной деятельности как наиболее конкурентоспособной стратегии устойчивого развития системы регионального хозяйства. По каждой составляющей инновационного потенциала автором разработана система индикаторов его оценки (табл. 1).

Таблица 1

Система индикаторов оценки инновационного потенциала региона

Показатели оценки потенциала	Рекомендуемый уровень	Алгоритм расчета
1	2	3
Ресурсная составляющая		
Научные ресурсы		
Удельный вес государственного сектора экономики в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,30-0,35	$Y_{gs} = \frac{I_1}{N}$ где: I_1 – численность работников государственного сектора, занятого исследованиями и разработками; N – численность всех работников, занятых исследованиями и разработками.
Удельный вес предпринимательского сектора экономики в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,50-0,55	$Y_{ps} = \frac{I_2}{N}$, где: I_2 – численность работников предпринимательского сектора, занятого исследованиями и разработками.
Удельный вес сектора высшего образования в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,06-0,10	$Y_{vsh} = \frac{I_{vsh}}{N}$, где: I_{vsh} – численность работников (включая студентов) высшей школы, занятых исследованиями и разработками.
Человеческие ресурсы		
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 10 тыс. занятых в экономике региона, чел.	100-120	$PR = \frac{I_{ir}}{PR} * 10000$, где: I_{ir} – численность персонала, занятого исследованиями и разработками; PR – общая численность населения, постоянно проживающего в регионе
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, имеющего ученую степень в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,75-0,80	$PRS = \frac{I_{irs}}{I_{ir}}$, где: I_{irs} – численность персонала, занятого исследованиями и разработками и имеющего ученую степень
Финансовые ресурсы		
Удельный вес региональных расходов на исследования и разработки от ВРП	0,015-0,025	$Y_{rr} = \frac{R_{ir}}{VRP}$, где: R_{ir} – расходы из региональных источников финансирования на исследования и разработки; VRP – валовой региональный продукт
Удельный вес региональных расходов на образование	0,05-0,07	$Y_{ro} = \frac{R_{ror}}{VRP}$, где: R_{ror} – расходы из региональных источников на образование.
Инновационная среда		
Коэффициент изобретательной активности	0,035-0,040	$K_{io} = \frac{Np}{PR} * 10000$, где: Np – число отечественных патентных заявок, поданных в регионе на изобретение
Коэффициент интенсивности затрат на технологические инновации	0,020 – 0,025	$K_{iz} = \frac{Z_{in}}{QRP}$, где: Z_{in} – общие затраты по региону на технологические инновации; QRP – общий объем отгруженной регионом продукции (товаров, выполненных работ и оказанных услуг)
Результативная составляющая		
Уровень конкурентоспособности региона, обеспеченный инновационным потенциалом	→ max	Идентифицируется и подвергается качественно-количественной оценке в результате факторного анализа
Прибыльность инвестиций в инновационное развитие региона	→ max	$\Pi_I = \frac{\Pi^*}{\Pi_o}$, где: Π^* – сумма прибыли, полученной регионом от инвестиций в инновации; Π_o – общая сумма прибыли, полученной хозяйствующими субъектами региона.
Прирост валового регионального продукта на один рубль инвестиций в инновации	→ max	$I_{vrp} = \frac{\Delta BPP}{\sum I}$, где: ΔBPP – прирост валового регионального продукта, обеспеченного инвестициями в инновации; $\sum I$ – совокупные инвестиции в инновации по региону

Раскрывая содержание интегрального показателя инновационного потенциала региона как социально-экономической системы, общие и частные показатели характеризуют следующую функциональную зависимость:

$$IPR = f(NR GR FR IS), \quad (1)$$

где: *NR GR FR IS* — соответственно научные, человеческие, финансовые ресурсы и институциональная среда. Индекс, отражающий ту или иную составляющую, формирующую инновационный потенциал региона, предлагается рассчитывать по следующему алгоритму:

$$Iip = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)} \quad , \quad (2)$$

где x_i - локальные индикаторы системы оценки.

Агрегированный индекс инновационного потенциала региона предлагается оценивать по следующему алгоритму:

$$I Inpr = \sqrt[n-1]{I_1 * I_2 * I_3 * I_n} \quad (3)$$

Тестирование разработанного инструментария оценки и управления инновационным потенциалом Волгоградской области в 2008–2010 гг. представлено в табл. 2.

Таблица 2

Индикаторы оценки инновационного потенциала Волгоградской области за 2008–2010 гг.

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.	Изменение, + -
1.Удельный вес государственного сектора экономики в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,24	0,23	0,23	0,01
2.Удельный вес предпринимательского сектора экономики в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,43	0,47	0,47	0,04
3.Удельный вес сектора высшего образования в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,02	0,03	0,03	0,01
Индекс потенциала научных ресурсов	0,493	0,524	0,524	0,031
5.Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 10 тыс. занятых в экономике региона, чел.	0,070	0,075	0,078	0,008
6.Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, имеющего ученую степень в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	0,48	0,51	0,53	0,05
Индекс человеческих ресурсов	0,485	0,515	0,536	0,051
7.Удельный вес региональных расходов на исследования и разработки от ВРП	0,07	0,07	0,08	0,01
8.Удельный вес региональных расходов на образование	0,03	0,03	0,03	-
Индекс финансовых ресурсов	0,076	0,076	0,085	0,009
9.Коэффициент изобретательной активности	0,027	0,028	0,026	-0,01
10. Коэффициент интенсивности затрат на технологические инновации	0,018	0,016	0,017	-0,01
Индекс инновационности региональной среды	0,0324	0,0322	0,0311	-0,0013
Индекс инновационного потенциала региона	0,0084	0,0087	0,0091	0,0007

Инновационный потенциал Волгоградской области имеет невысокий уровень значений, но динамика исследуемого индикатора положительная. Инновационный потенциал региона оказывает влияние на устойчивое социально-экономическое развитие региона и, в тоже время, испытывает воздействие, определяемое степенью трансформации системы регионального хозяйства к устойчивому развитию (рис. 2).

Основываясь на гипотезе наличия прямых и обратных взаимосвязей и зависимостей между уровнем инновационного потенциала региона и его устойчивым развитием, автор предлагает методические подходы к идентификации уровня устойчивого развития под воздействие инновационного потенциала (табл. 3).



Рис. 2. Взаимосвязь устойчивого развития социально-экономической системы региона с уровнем его инновационного потенциала

Таблица 3

Идентификация степени трансформации региона к устойчивому развитию по уровню его инновационного потенциала

Степень трансформации региона к устойчивому развитию	Уровень инновационного потенциала региона
Высокая	Более 0,0137
Умеренная	От 0,0123 до 0,0137
Низкая	Менее 0,0123

Для Волгоградской области характерна низкая степень трансформации региона к устойчивому развитию в силу недостаточности развития инновационного потенциала системы регионального хозяйства (рис. 3).

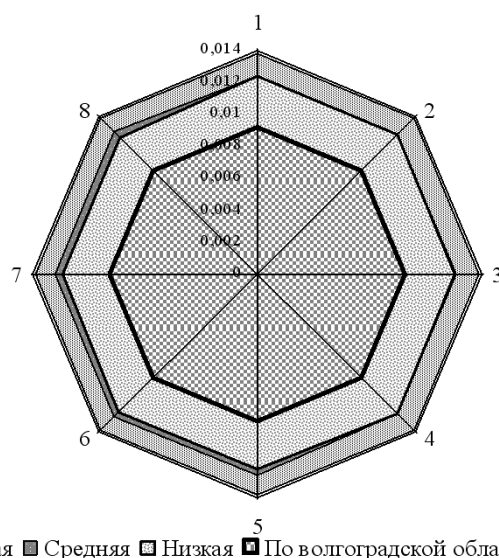


Рис. 3. Диаграмма степени трансформации Волгоградской области к устойчивому развитию по уровню ее инновационного потенциала

В экономической науке существует ряд концептуальных подходов и теорий в исследовании инновационной составляющей циклического экономического развития. В соответствии с эволюционной теорией, инновации представляют собой движущую силу экономического развития и перехода от сырьевой к инновационной модели. В соответствии с теорией циклического развития, инновационная природа обеспечивает длинные восходящие фазы волны, определяет смену технико-экономической парадигмы. В соответствии с теорией регионального развития инновационность лежит в основе выбора полюсов и точек экономического роста. Особая роль, согласно данной теории, отводится кластерам в развитии регионального производственного комплекса.

Обеспечение конкурентоспособности на основе инноваций соответствует более высокой стадии развития региона и реализации стратегии устойчивого социо-эколого-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Министерства регионального развития РФ от 27 февраля 2007 г. № 4 «Требования к стратегии социально-экономического развития Российской Федерации».

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К РАЗНОПРОФИЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

ИСРАИЛОВ А.Х.,

аспирант,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: israiloff@rambler.ru;

ДЗОБЕЛОВ С.Б.,

соискатель,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: dzobelov_sb@yandex.ru

В статье рассмотрены особенности стратегического управления применительно к разнопрофильным предприятиям регионального строительного комплекса.

Ключевые слова: стратегия; управление; разнопрофильные предприятия; регион; строительный комплекс.

In article features of strategic management with reference to to the enterprises of a regional building complex are considered.

Keywords: strategy; management; the enterprises; region; a building complex.

Коды классификатора JEL: R11, R32.

Ключевым термином, используемым в теории и практике стратегического управления, является «стратегия». Выбор стратегии и ее реализация составляют основную часть содержания стратегического управления строительным предприятием [3]. В настоящее время однозначное определение понятия стратегии дать довольно трудно, ввиду его сложности и многогранности. Так, в Большом экономическом словаре слово «стратегия» (от греческого войско+веду) определяется как «искусство руководства; общий план ведения этой работы, исходя из сложившейся действительности на данном этапе развития» [1]. А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд считают, что «стратегия — обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов компании» [5]. М.И. Бухалков полагает, что выработка стратегии заключается в «установлении долгосрочной ориентации фирмы на какой-либо вид производственной деятельности и занятие соответствующего или планируемого положения как на внутреннем, так и на внешнем рынке» [2]. Ряд экономистов высказывает мнение о том, что стратегия организации представляет собой «набор правил, которыми она руководствуется при принятии управленческих решений ... это общий комплексный план, обеспечивающий осуществление миссии и достижение хозяйственных целей организации. Стратегия определяет цели и основные пути их достижения так, что организация получает единое направление действий. Таким образом, стратегия определяет границы возможных действий организации и принимаемых управленческих решений».

Существуют и другие определения стратегии: например, в работе [3] отмечается, что стратегия — это установленная на достаточно длительный период совокупность норм, ориентиров, направлений, сфер, способов и правил деятельности, обеспечивающих рост и высокую конкурентоспособность организации, укрепляющих ее позиции на рынке, повышающих способность к выживанию в конкретной ситуации. Авторы работы [4] считают, что стратегия предприятия представляет собой план действий, определяющий приоритетные стратегические задачи, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей, а главная задача стратегии состоит в том, чтобы обозначить путь перевода предприятия из его настоящего состояния в желаемое руководством будущее состояние.

Как видно из приведенных примеров, в определениях различных авторов много общего. В этой ситуации следует согласиться с мнением О.С. Виханского и рассматривать стратегию строительного предприятия как «долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы деятельности предприятия, средств и форм его деятельности, системы взаимоотношений внутри предприятия, а также позиции предприятия в окружающей среде, приводящее предприятие к его целям» [3].

Определившись с основным понятием, далее следует ответить на вопрос, что представляет собой стратегическое управление строительным предприятием. Сделать это можно, обратившись к истории и предпосылкам возникновения теории стратегического управления.

Еще 30 лет назад стратегические принципы в практике управления предприятиями отсутствовали. Только на стыке 60–70-х гг. появились новые методы управления и вместе с ними термин «стратегическое управление». Возникновение и использование методологии стратегического управления вызваны объективными причинами, вытекающими из характера изменений, в первую очередь, во внешней среде предприятий.

В развитии методологии стратегического управления можно выделить несколько этапов (табл. 1). Долгосрочное и стратегическое планирование достаточно широко используются в практике управления многих крупных организаций, хотя последнее внедрялось медленно и с большим трудом в течение последних 20 лет.

Основное различие между долгосрочным и стратегическим планированием заключается в трактовке будущего. В системе долгосрочного планирования делается допущение, что будущее может быть предсказано путем экстраполяции исторически сложившихся тенденций роста. Руководители обычно исходят из того, что в перспективе итоги деятельности предприятия улучшатся по сравнению с прошлым, и эту посылку закладывают в обоснование плана. Типичный результат такой практики — постановка оптимистических целей развития, с которыми не сходятся реальные результаты деятельности. Иногда они могут быть выше, но чаще — существенно ниже планируемых.

Таблица 1

Этапы развития методологии стратегического управления

Название этапа	Характеристика этапа
Управление на основе контроля за исполнением	Реакция организаций на изменения появляется после совершения событий
Управление на основе экстраполяции	При ускорении темпов изменений, когда будущее еще можно предсказывать путем экстраполяции прошлых тенденций (долгосрочное планирование)
Управление на основе предвидения изменений	При возникновении неожиданных явлений и ускорении темпа изменений, когда предусмотреть будущие тенденции и определить реакцию на них возможно путем выработки соответствующей стратегии (стратегическое планирование)
Управление на основе предвидения и инициирования изменений	Дальнейшее логическое развитие стратегического планирования. Состоит из двух взаимодополняющих подсистем: подсистемы анализа и планирования стратегии и подсистемы реализации стратегии. Его суть — управление стратегическими возможностями предприятия (регулярное стратегическое управление)
Управление на основе гибких экстренных решений (находится в стадии становления)	Складывается в настоящее время, в условиях, когда многие важные задачи возникают настолько стремительно, что их невозможно вовремя предусмотреть (стратегическое управление в реальном масштабе времени)

В системе стратегического планирования не предполагается, что будущее непременно должно быть лучше прошлого и его можно изучать методами экстраполяции. Поэтому, в стратегическом планировании важное место отводится анализу перспектив предприятия, задачей которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции [2].

Известно, что термин «долгосрочное планирование» употребляют для обозначения работ по планированию мероприятий, которые будут сказываться на деятельности предприятия в долгосрочном аспекте. При этом в зависимости от сферы деятельности эта перспектива может охватывать 5, 10 или более лет. Содержание определения «долгосрочное планирование» во многом зависит от условий, в которых оно осуществляется: то, что считается долгосрочным для одной фирмы, может быть краткосрочным для другой. Следовательно, плановый горизонт для разных предприятий может быть различным. В этом смысле использование термина «стратегическое планирование» представляется более предпочтительным, поскольку оно не вводит в заблуждение относительно горизонта планирования и указывает на важность и сущность этой работы [2].

В последнее время содержание регулярного стратегического менеджмента как вершины науки управления предприятием в различных публикациях раскрыто достаточно подробно. В некоторых из них за основу берутся идеи известных западных ученых — И. Ансоффа, М. Портера, Дж. Пирса, Р. Робертсона, Дж. Хиггенса, П. Друкера. При этом ряд одинаково звучащих понятий в силу специфики содержания и новизны использования в экономических знаниях нередко толкуется по-разному.

Мы разделяем мнение авторов [3, 4], определяющих регулярное стратегическое управление как деятельность по экономически эффективному достижению перспективных целей организации на основе получения и/или удержания конкурентных преимуществ и активного взаимодействия с внешней средой. Однако, данное определение имеет существенный недостаток — оно не позволяет ответить на вопрос о том, каким образом формировать систему стратегического управления, в частности, на строительном предприятии. Поэтому, следует воспользоваться трактовкой, приведенной в [4], согласно которой регулярное стратегическое управление (далее стратегическое управление) строительным предприятием можно представить как процесс, определяющий последовательность действий предприятия по разработке и реализации стратегии. Он включает постановку целей, выработку стратегии, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют предприятию добиваться поставленных задач.

Из вышесказанного следует, что стратегическое управление строительным предприятием появилось путем эволюционного развития из стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу. Суть произошедших

изменений, на наш взгляд, сводится к разбиению процесса стратегического планирования, состав которого различен у различных авторов, на три взаимосвязанных, но в то же время достаточно самостоятельных вида деятельности, соответствующих основным функциям управления: 1) разработку стратегии на основе анализа внешней и внутренней среды организации, рассмотрение альтернатив; 2) реализацию стратегии; 3) контроль и оценку полученных результатов. Это потребовало переноса понятия «стратегический» с планирования на другие функции управления, что привело к появлению термина «стратегическое управление». Отсюда изменения в системе управления строительным предприятием. На нем организуется комплексное стратегическое планирование, а структура управления строится таким образом, чтобы обеспечить выработку долгосрочной стратегии, позволяющей достичь намеченных целей. Кроме этого, существуют управленческие механизмы реализации и изменения стратегии через систему планов и контроля их выполнения. Следовательно, состав системы стратегического управления строительным предприятием складывается из подсистем стратегического планирования, реализации стратегии и оценки (рис. 2). Эти подсистемы отвечают за взаимодействие с внешней средой, разработку, осуществление и ревизию стратегии предприятия. Стратегическое планирование применительно к строительным предприятиям понимается нами как процесс моделирования эффективной деятельности предприятия на определенный период функционирования. На этом этапе устанавливаются цели развития строительного предприятия и условия их изменения в неопределенной рыночной среде, а также, в соответствии с возможностями предприятия, определяется способ реализации поставленных целей и задач.

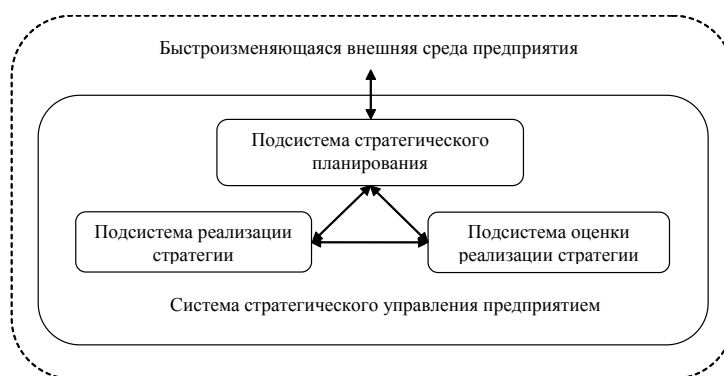


Рис. 2. Общая схема системы стратегического управления строительным предприятием

Соответственно, задача подсистемы стратегического планирования на строительном предприятии заключается в обеспечении разработки специфических стратегий различной степени неопределенности, временной ориентации и горизонта планирования на основе соизмерения его целей, ресурсов и возможностей. Задача подсистемы реализации стратегии — увязать результаты стратегического планирования с тактическим и оперативным управлением путем постановки (разработки) и решения стратегических задач предприятия. Действие подсистемы оценки реализации стратегии направлено на обеспечение функции контроля. При этом, в данном случае контроль нацелен не столько на обнаружение совершенных в прошлом ошибок, сколько на идентификацию необходимых поправок курса в будущем [5].

По нашим наблюдениям, большинством современных ученых все аспекты сущности стратегического управления связываются со специфичностью экономического субъекта — предприятия, формирующего и претворяющего в жизнь адекватную собственной природе стратегию. Для ее выработки и реализации субъекту необходимо обладать достаточной экономической массой или высокой экономической мобильностью (потенциалом, о котором мы говорили выше). Экономическая масса дает возможность противостоять ударам динамичной и неопределенной внешней среды, неуклонно следовать стратегическому курсу. Экономическая мобильность создает условия для эффективного маневрирования в изменяющейся обстановке, умелого уклонения от неожиданно возникающих опасностей и последовательного продвижения к своей цели, при использовании скрытых возможностей внешней среды и скорости передвижения.

Представляется, что экономическая масса и мобильность определяются, в первую очередь, ресурсами предприятия. В различных отраслях экономики они различаются как по объему, так и по содержанию. Именно недостаток ресурсов — финансовых, материально-технических, информационных, интеллектуальных — не позволяет экономическим субъектам успешно разрабатывать и реализовывать собственную стратегию подчас даже в самых благоприятных внешних условиях [5].

Роль ресурсов в стратегическом управлении принципиально важна не только потому, что без них предприятие не достигнет стратегической цели.

Стратегическое значение ресурсов (потенциала) предприятия состоит, во-первых, в заключающихся в них возможностях разрабатывать оптимальную для субъекта стратегию (источник формирования), во-вторых, в принципиально допустимом воздействии на внешнюю среду фирмы (характер использования), в-третьих, в специфической стратегической постановке целей субъекта (направления действия) [2].

В большинстве публикаций справедливо указывается, что выработка и реализация стратегии предприятия требуют больших затрат ресурсов, однако в данном случае речь идет не просто об обладании ресурсами или возможностях их приобретения. Огромное значение имеет качество менеджмента, его способность стратегически рационально сочетать эти ресурсы, увязывать их с очевидной компетенцией фирмы. Отсюда, важнейшая характеристика «стратегичности» субъекта — находить адекватную имеющимся ресурсам рыночную нишу и действовать в ней.

Разработка стратегии строительного предприятия не ограничивается затратами материальных и финансовых ресурсов, а также времени. Большое значение имеют информационные и интеллектуальные ресурсы. Разработка и реализация стратегических решений предполагают обладание значительным объемом информации собираемой, систематизируемой и анализируемой в течение всего периода ведения бизнеса. Но информационные ресурсы предприятия тесно связаны с интеллектуальными, следовательно, строительное предприятие должно располагать высококвалифицированными кадрами.

Организационная структура также влияет на стратегический потенциал предприятия. В настоящее время оргструктуры большинства строительных фирм перегружают высшее руководство решением текущих задач, не позволяя в должной степени сосредоточиться на стратегических проблемах организации. К этому следует добавить характерное для российского менеджмента нежелание делегировать полномочия подчиненным. По этим причинам многим руководителям объективно не хватает стратегической направленности действий.

Обладание стратегическими, по сути, ресурсами позволяет строительному предприятию принципиально определить характер их использования во взаимоотношениях с внешней средой организации. Выражение «приспособление к новым условиям», часто используемое для характеристики деятельности успешно развивающихся фирм, представляется нам не совсем удачным, поскольку создает впечатление пассивности их экономической стратегии, ее направленности преимущественно на внутренние изменения. Бесспорно, приспособляемость к изменяющимся условиям среды может быть основанием для длительного и успешного существования строительного предприятия. Однако, стратегия означает не столько следование за изменениями окружения и осуществление стратегических изменений на предприятии, сколько активное взаимодействие с внешней средой. В определенном смысле можно утверждать, что это и будут стратегические изменения, важнейшая составная часть собственно реализации стратегии. При этом, воздействие на внешнюю среду не означает и не предполагает изменения макроэкономической ситуации в стране [4]. Оно направлено, в первую очередь, на формирование непосредственного окружения строительного предприятия — потребителей, поставщиков, конкурентов, региональных и местных органов власти. Формы и методы этого воздействия могут быть разнообразны — реклама, выбор партнеров по бизнесу и определение условий сотрудничества с ними, ценовая политика, методы конкурентной борьбы и способы защиты собственных экономических интересов, влияние на органы государственной власти и управления, привлечение СМИ (в том числе создание собственных). Отметим, что некоторые особенности современной российской государственности (лоббирование, коррупция, бесконтрольное использование бюджетных средств и т. д.) создают широкие возможности для деловых кругов формировать необходимую им внешнюю среду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. М.: Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учеб. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000. 400 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. М.: Гардарики, 1998. 296 с.
4. Тазбиева А.А., Дацаева Р.Ш. Особенности модернизации в системе стратегического управления региональными производственными комплексами // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону: РГУ, 2010. № 4.
5. Тимофеев В. Строительный комплекс региона в условиях рынка // Экономика строительства. 1992. № 4. С. 22–26.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

ЖАНГОРАЗОВА Ж.С.,

доктор экономических наук, профессор,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: zhangorazova@list.ru;

УСТОВА ДЖ.А.,

соискатель,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: ustova_da@narod.ru

В статье обосновываются эффективные механизмы и формы государственного регулирования аграрного сектора в соответствии со стратегическими целями развития конкретных территорий и с учетом возможных изменений в структуре АПК региона. Дается оценка эффективности государственной бюджетной поддержки аграрного сектора Кабардино-Балкарской республики.

Ключевые слова: государственное регулирование сельского хозяйства; эффективность государственного регулирования; механизмы и формы государственного регулирования; показатели и индикаторы эффективности государственного регулирования агропромышленного комплекса.

In the article the effective mechanisms and forms of state regulation of the agricultural sector in line with the strategic development of the whole and specific areas, taking into account possible changes in the structure of agribusiness in the region. Assesses the effectiveness of state budget support to the agricultural sector of the Kabardino-Balkaria.

Keywords: government regulation of agriculture; the effectiveness of state regulation, mechanisms and forms of state regulation; and indicators for the effectiveness of state-state regulation of agriculture.

Коды классификатора JEL: Q12, Q13, Q18.

Необходимость государственного регулирования и поддержки аграрного сектора сегодня очевидна. Во всех общественных системах государство играет весомую экономическую роль, выполняя набор хозяйственных и социальных функций, что в первую очередь отражается в его экономической политике. Государственная экономическая политика, в свою очередь, является инструментом реализации стратегии государства. И именно она конкретизирует принципы государственного вмешательства в экономику для реализации стратегических целей. Таким образом, в каждый конкретный период развития экономики направления государственного регулирования, соответственно формы и методы, а также их соотношения различны. Неизменными должны оставаться только принципы и стратегические ориентиры государственного регулирования. В настоящее время основными (значимыми) механизмами государственного регулирования АПК России являются: государственное программирование (различные федеральные и региональные программы развития, поддержки отдельных отраслей или сфер АПК) и прямые субсидии. Основными задачами, которые необходимо решать путем государственного вмешательства на современном этапе развития аграрного сектора являются:

- ✓ формирование новой инновационно-инвестиционной и структурной политики, проведение адекватной финансово-кредитной и инвестиционной политики, обеспечение налоговых льгот для АПК в период его восстановления на новой технической и технологической основе;
- ✓ развитие рыночной и производственной инфраструктуры;
- ✓ управление эффективностью аграрного производства и поддержание доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, с учетом регионального и зонального разнообразия и на основе принципов протекционизма по отношению к отечественным товаропроизводителям;
- ✓ пересмотр региональной политики и разработка новой модели оптимизации как территориального размещения АПК, так и оптимальной модели внутри агропромышленного комплекса. Так поддержка отдельных отраслей, путем реализации государственных программ, например, «Развития животноводства» приводит к структурным изменениям внутри сельского хозяйства, т.е. увеличивается продукция животноводства и если пропорционально данному увеличению не

расширяются производственные мощности перерабатывающих предприятий или, скажем не создаются соответствующие логистические условия, эффективность от реализации программы, безусловно, не достигается.

Все программы поддержки АПК принято разделять на две группы:

1) Меры, направленные на увеличение выручки производителей, например, прямые субсидии производителям, интервенции на рынках.

2) Меры направленные на снижение издержек сельскохозяйственных товаропроизводителей: компенсация затрат на средства производства, субсидирование кредита и т.д.

Таблица 1

Динамика и структура бюджетных ассигнований в сельское хозяйство КБР (тыс. руб.)

	2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	план	факт	план	факт	план	факт
Экономика в целом	1758026,6	1647353,5	4703856,9	4079389,8	4072227,2	3794286,4
Сельское хозяйство и рыболовство	336996,0	306904,9	1016974,2	981872,9	1488273,5	1449439,7
Государственная поддержка сельского хозяйства	431787,2	423906,4	879 844,6	851 043,0	1307990,3	1276013,2
Доля бюджетных ассигнований на поддержку сельского хозяйства в общем объеме ассигнований в экономику КБР, %	24,6	25,7	18,7	20,8	32,1	33,6
Федеральные целевые программы	9666,7	9666,7	40 640,0	39 809,5	21 327,3	21 320,0
Субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ (средства регионального бюджета)	2879,6	2879,6	139 503,0	139 289,3	29 204,5	26 021,7

Доля бюджетных ассигнований в сельское хозяйство республики фактически увеличилась с 25,7% до 33,6%, то есть на 7,9% или на 852,1 млн. руб. В целом бюджетные ассигнования в экономику КБР увеличились в 2,3 раза, а объем государственной поддержки сельского хозяйства в 3 раза.

Анализ субсидий на меры, направленные на снижение издержек сельскохозяйственного производства в республике, показывает, что уровень компенсаций по всем направлениям значительно увеличивается: от 2,2 раза по субсидиям на закладку многолетних насаждений до 13,7 раза на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам. Значительно увеличилась поддержка региональных программ развития сельского хозяйства за счет средств республиканского бюджета. Это в основном программы поддержки овцеводства и развития виноградарства и виноделия в КБР.

Таблица 2

Динамика субсидий в разрезе отдельных мероприятий по поддержке сельского хозяйства

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008/2010 гг.
Государственная поддержка отраслей сельского хозяйства	423906,4	851043,0	1276013,2	В 3 раза
Субсидии на возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям части затрат на уплату процентов по кредитам	48071,9	155900,0	131413,8	В 2,7 раза
Возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям АПК части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам	24583,7	221491,9	337 959,3	В 13,7 раза
Субсидии на поддержку племенного животноводства	12040,0	96875,0	63434,0	В 5,2 раза
Субсидии на поддержку элитного семеноводства	1227,5	6355,7	8990,4	В 7,3 раза
Субсидии на закладку и уход за многолетними насаждениями	6108,4	61444,0	13693,8	В 2,2 раза
Субсидии на компенсацию части затрат на страхование урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений	18065,9	39625,0	56170,6	В 3,1 раза
Поддержка экономически значимых региональных программ	554,7	139289,3	524757,3	В 946 раз

В структуре расходов на аграрный сектор продолжают преобладать меры прямой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей – меры «желтого ящика» (в терминах ВТО). Доля же расходов на формирование институтов и инфраструктуры сельского хозяйства все еще остается невысокой. Таким образом, отличительной особенностью расходов на аграрный сектор является, то что они растут в постоянных ценах, причем этот рост не сопровождается адекватным ростом ни объемов производства, ни эффективности агропромышленного комплекса. Основной проблемой бюджетной политики в области поддержки сельского хозяйства является отсутствие адекватных механизмов определения объемов и направлений финансирования АПК. Еще большую проблему представляет собой оценка эффективности государственного регулирования. Формально, оценка дается по данным мониторинга выполнения той или иной программы или мероприятия, то есть оценивается «что выполнено из запланированных

мероприятий» в части использования бюджетных средств. А самый главный вопрос «что это дало для развития АПК» остается открытым. Оценивать эффективность государственной поддержки сельского хозяйства и осуществлять контроль за государственными расходами в аграрном секторе крайне сложно еще и вследствие несоответствия формы отражения бюджетных расходов в структуре бюджета применяемым государственным программам и декларируемым целям аграрной политики. В используемых в настоящее время мониторингах результатов выполнения программ отсутствует система качественных и количественных индикаторов для оценки степени достижения целей каждой из программ. Информация, используемая в мониторинге не отвечает потребностям анализа ни по релевантности, ни по пертинентности. Безусловно, что при оценке эффективности государственного регулирования АПК традиционные подходы, основанные на соизмерении эффекта (результата) с затратами, не могут быть использованы. В данном случае, необходимо оценивать степень достижения стратегических целей.

Таким образом, эффективность государственного регулирования АПК должна рассматриваться с трех позиций:

- степень достижения стратегических целей;
- рост эффективности в отраслевом разрезе (по каждой программе или мероприятию);
- достижение устойчивого развития территории.

Анализ и оценка по этим направлениям включает систему количественных и качественных индикаторов, а также экспертных оценок. При анализе, необходимо учитывать также возможность возникновения в процессе поддержки отдельных отраслей сельского хозяйства диспропорций внутри сфер АПК. Необходимо исследовать соотношения между отраслями сельского хозяйства и производственными мощностями перерабатывающих предприятий (особенно это касается увеличения доли скоропортящихся продуктов) и емкостью регионального аграрного рынка.

Эффективность государственного регулирования регионального АПК в конечном итоге отражается в устойчивом развитии сельских территорий, в росте социальных показателей и уровня жизни населения региона. Система индикаторов, характеризующая эффективность, представлена в табл. 3.

Таблица 3

Динамика уровня социально-экономического развития КБР

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Валовой региональный продукт, млн руб.	43309,7	48908,7	58093,4	66427,1	74100,0
- на душу населения, руб.	48517,7	54872,3	65137,1	74377,8	86192,9
Продукция сельского хозяйства, млн руб.	14555,7	16746,0	19458,6	20504,7	24136,0
- продукция растениеводства	8119,9	9128,8	11161,0	10930,3	13628,2
- продукция животноводства	6435,8	7617,3	8297,6	9574,4	10507,8
Доля продукции сельского хозяйства в ВРП, %	33,6	34,2	33,5	30,9	32,6
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	5080,1	6643,1	8589,3	9581,8	11309,2
Среднемесячная начисленная заработная плата, в экономике в целом, руб.	5851,4	7213,9	9033,9	10777,4	11663,2
- в сельском хозяйстве	3379,9	4253,4	5142,9	6574,4	7141,4
Расходы консолидированного бюджета КБР, всего, млн руб.	10561,6	14566,3	19258,8	22321,4	23198,8
- в сельское хозяйство	221,1	306,9	523,6	997,3	1464,4
- % в общих расходах	2,1	2,1	2,7	4,5	6,6
Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, всего, млн руб.	-384,4	408,3	-390,2	-606,2	-630,2
- сельскохозяйственные предприятия	-83,4	-81,9	45,2	6,7	-66,0

Таким образом, эффективность государственного регулирования проявляется:

- ✓ во-первых, в темпах роста, улучшении структуры (отраслевой, по сферам АПК, рыночной, в части спроса и предложения), в росте занятости, росте доходов, как хозяйствующих субъектов, так и населения, в повышении жизненного уровня;
- ✓ во-вторых, в уровне социальной напряженности, в оценке деятельности государства, в качестве жизни населения и т.п.

Эффективность использования государственных бюджетных средств во многом зависит не только от контроля за целевым использованием средств, но и от мониторинга именно эффективности. Для создания системы мониторинга эффективности расходов в АПК необходимо привести в соответствие: программы господдержки со стратегическими целями развития аграрного сектора; формы отражения бюджетных расходов реализуемым государственным программам и целям аграрной политики; повысить прозрачность бюджета; отражать все расходы на аграрный сектор в одном разделе бюджетного классификатора в явном виде.

ЛИТЕРАТУРА

- Кузнецова О. Теоретические основы государственного регулирования экономического развития регионов // Вопросы экономики. 2002. № 4.
- Перспективы реформирования аграрной политики России. М.: ИЭПП, 2004.
- Устойчивое развитие сельских территорий: вопросы стратегии и тактики / Под ред. В.М. Баутина. М.: ФГНУ «Росинформанро-тех», 2004.
- Экономическое мышление: философские предпосылки / Е.Н. Калмычкова, И.Г. Чаплыгина. М.: ИНФРА-М, 2005.

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ РОССИЙСКОГО КРУПНОГО БИЗНЕСА: ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ

САПОЖНИКОВА А.Г.,

аспирант,

Ростовский государственный строительный университет,

e-mail: ann_sapozhnikova@mail.ru

В статье приводятся результаты исследования, посвященного пространственному размещению российского крупного бизнеса, в котором раскрыты особенности размещения, связанные с основными этапами развития бизнеса, рассмотрены пространственные стратегии бизнеса, выявлены факторы, характеризующие возможности бизнеса и приоритеты его территориального развития. Структурные трансформации российской экономики, произошедшие под влиянием постиндустриальных эффектов, привели к формированию 2 типов компаний крупного бизнеса: индустриального и постиндустриального. Автором сформулированы и охарактеризованы принципы пространственного размещения российского крупного бизнеса постиндустриального типа.

Ключевые слова: крупный бизнес; пространственные стратегии; принципы и факторы пространственного размещения бизнеса.

In this paper present the results of the research devoted to the spatial dislocation of Russian big business, which revealed features of its distribution associated with the main stages of business development, discussed spatial strategy for the business, and identified factors that characterize the business opportunities and priorities of its regional development. The structural transformation of the Russian economy, associated with increased post-industrial effects, led to the formation of two types of company's big business: industrial and postindustrial. The author describes the principles stated and the spatial distribution of Russian big business post-industrial.

Keywords: big business, spatial strategy, characteristics and principles spatial dislocation business.

Коды классификатора JEL: G34, L23, L25, P12.

В современной российской экономике крупный бизнес является значимым субъектом социально-экономического развития страны, основным поставщиком инвестиционных ресурсов в ее регионы и модератором формирования и трансформации регионального экономического пространства посредством участия в инвестиционных программах, эффективного управления сетью предприятий и инициации инфраструктурных проектов. Процессы глобализации и регионализации, трансформация форм ведения бизнеса, его сетевой характер, существенно изменили роль экономического пространства для бизнеса, представители которого размещают свои активы по принципу оптимизации бизнес-процесса, ставят пространственные задачи и разрабатывают пространственные стратегии.

Значимость пространственного фактора в процессе функционирования крупного бизнеса изменялась сообразно трем этапам его развития. Крупный бизнес на первом этапе (с 1992 г. по 1998 г.) был представлен торгово-финансовыми группами, сформировавшимися вокруг ряда бирж, банков и бывших советских внешнеторговых объединений, ставшими основой пространственных форм организации бизнеса [1, с. 79]. Экономическая стратегия формирующихся компаний на данном этапе характеризовалась приватизацией крупнейших советских промышленных предприятий, а пространственная стратегия - скупкой производственных активов у источника сырья и центростремительным освоением хозяйственной территории регионов сначала в направлении административного центра, а затем в направлении центров экономической активности.

Августовский кризис 1998 г. был важнейшей вехой в развитии крупного бизнеса в России, когда крупный бизнес своей главной задачей считал защиту активов и обеспечение их управляемости.

На втором этапе развития крупного бизнеса в России (1998–2008 гг.), когда в национальной экономике разворачивался процесс восстановительного роста, а в глобальной системе формировались новые параметры развития бизнеса, произошли значимые изменения в его природе и организационных формах.

Во-первых, по мнению Я. Паппэ, в российском бизнесе сформировались 3 организационные формы: интегрированная бизнес-группа, компания и независимое предприятие. Во-вторых, многократно увеличилось число субъектов крупного бизнеса. Так, если в начале 2000-х гг. в России насчитывалось всего 7 ИБГ, то к концу 2008 г. их количество возросло до 13. Основными ИБГ, функционировавшими в российской экономике на втором этапе развития крупного бизнеса были: ИБГ «Газпром», ИБГ «ЛУКОЙЛ», ИБГ «Татнефть», «Северсталь-Групп», ИБГ Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК), Интеррос, ОНЭКСИМ, Уральский горно-металлургический комбинат, Консорциум «Альфа-групп», Евраз – Millhouse, «Ренова», АФК «Система», «Базовый элемент». [1, с. 242–269] Количество крупных компаний, действовавших в России в рассматриваемый период, превысило 500. Кроме того, рост количества субъектов крупного бизнеса отразился в росте подконтрольных интегрированным группам объемов продаж в

рамках национальной экономики. Так, на конец 2008 г. крупнейшие бизнес-структуры национальной экономики контролировали около 40% объема продаж в России и обеспечивали такую же долю занятости в российской экономике [5]. При этом по объему продаж на долю различных бизнес-структур приходилось 35% от общего объема в промышленности. В-третьих, в результате структурных трансформаций в экономике вследствие усиления инфокоммуникативных и постиндустриальных эффектов сформировалось 2 типа компаний крупного бизнеса: индустриальный и постиндустриальный. Компании первого типа функционируют в традиционных для индустриальной эпохи отраслях и характеризуются соответствующей ей формой организации производства (машинное конвейерное производство, осуществляемое с использованием классических факторов производства), при этом расширение масштаба производства происходит экстенсивным путем. Для компаний второго типа характерны постиндустриальные черты: информационная доминанта, приоритетность человеческого капитала, ориентация на глобальное пространство, стратегическое управление, смена приоритетов в экономической деятельности от производства товаров к производству услуг. В рамках структуры отраслей национальной экономики происходит доминирование того или иного типа компаний. Так, например, компании индустриального типа функционируют в традиционных отраслях промышленности (нефтедобыча, нефтепереработка, газодобыча, газопереработка, металлургическая промышленность и др.), а компании постиндустриального типа работают в третичных отраслях экономики (связь, телекоммуникации, ритейл, сервисное обслуживание, химическая промышленность и др.).

Таблица 1

Крупнейшие российские компании по объему реализации продукции в третичных отраслях экономики в 2004 и 2010 гг. [2, С. 104–123; 3, С. 17]

Отрасли	Крупнейшие компании в 2004 г.	Крупнейшие компании в 2010 г.
Телекоммуникации и связь	Связьинвест, АФК «Система», Вымпелком, Мегафон, Golden Telecom	Вымпелком, Группа Связьинвест, Группа компаний Мегафон, Почта России, Tele-2 Россия, Компания «Транстелеком», Российская телевизионная и радиовещательная сеть, Межрегиональный транзиттелеком
Химическая и нефтехимическая промышленность	Башнефтехим, Нижнекамскнефтехим, Фосагро, Акрон	Сибур-Холдинг, «Проктер энд Гэмбел», «Салаватнефтеоргсинтез» (республика Башкортостан), Уралкалий, Сильвинит, ОХК «Уралхим», «Кубышевазот», «Хенкель-Эра», «Минудобрения» (г. Россось), «Тальяттиазот», «Нокиан Шина», Сода
Розничная торговля	«Тандер» (сеть магазинов «Магнит»), СП «Бизнес Кар», «Седьмой континент», ТИГ «Эльдорадо»	X5 Ритейл групп, Магнит, Эльдорадо, Компания «М-видео», О'кей, Седьмой континент, ТД «Копейка», Группа компаний «Автомир»

Как видно, второй этап продемонстрировал усиливающуюся потребность российских компаний в дополнительных финансовых ресурсах для развития, но национальная финансовая система не справлялась с ней, и стратегически важным моментом в развитии крупного бизнеса становится поиск финансовых ресурсов извне. Компаниям пришлось осваивать новые для себя способы привлечения капитала, используя ресурсы глобального рынка финансовых активов в виде синдицированных кредитов, IPO и M&A, что позволило увеличить масштабы бизнеса и расширить его границы. Следует отметить, что после накопления крупным бизнесом в течение первого этапа достаточного количества непрофильных активов, его дальнейшая стратегия была переориентирована на формирование и развитие профильных бизнес-процессов, освобождение от нестратегических активов посредством передачи их на аутсорсинг. Таким образом, второй этап можно оценивать как этап создания нового, по российским меркам, бизнеса с новой организационной структурой и стратегической ориентированностью за счет создания транснациональных сетей, реструктуризации активов и профилирования бизнеса.

Произошедшие трансформации потребовали от бизнеса нового решения пространственных задач. Сетевая масштабность, организационная связность, коммуникативная нацеленность, клиентоориентированность требовали расширения охвата бизнесом территории и формировали претензии на освоение новых пространств. Это вылилось в масштабную региональную экспансию, когда для бизнеса было важно не просто получение территориальных активов, а формирование механизма управления ими в рамках определенной территории с использованием ее конкурентных преимуществ.

Специфика этого процесса была связана с тем, что компании индустриального типа осваивали в основном ресурсоемкие и промышленно-ориентированные регионы России, такие как Башкортостан, Татарстан, Тюменскую, Кемеровскую, Свердловскую области и др. При этом размещение производственных активов происходило согласно советской традиции «у источника», хотя, в то же время, управление финансовыми активами осуществлялось из федерального и экономического центра России — г. Москвы. Таким образом, вполне закономерно пространственную траекторию развития крупного бизнеса индустриального типа можно охарактеризовать как центростремительную, т.е. движение происходит от регионов к центру. С другой стороны, для компаний постиндустриального типа освоение пространства российской экономики происходит от центра к регионам. Такое центробежное развитие предполагает первоначальное освоение агломерационных центров, в первую очередь, федерального уровня (Москва, Санкт-Петербург) и дальнейшее перемещение в регионы по контурам инфоркоммуникационных и транспортных сетей.

Эволюционные тенденции, произошедшие с крупным бизнесом на втором этапе, позволяют заметить, что он полностью соответствует общемировым процессам трансформации бизнеса и превращения его в сетевую организацию с глобальными целями и пространственно-организационными приоритетами.

Начало третьего этапа в развитии крупного бизнеса (2008 г. — настоящее время) следует связывать с произошедшим финансово-экономическим кризисом 2008 г. В этот период основными задачами бизнеса являлись: выживание, сохранение имеющихся активов и удержание рыночной доли посредством процессов слияний и поглощений, реструктуризации активов, сбрасывания их непрофильной составляющей, либо усиления диверсификации. Именно кризис спровоцировал бизнес вернуться к стратегии

диверсификации, которая позволила исключить зависимость экономической эффективности бизнеса от одного стратегического направления деятельности и создать российским компаниям антикризисное и антирисковое пространство своего функционирования. Кроме этого, кризис выявил потенциал постиндустриальных компаний как пространственно ориентированных в рамках глобальных технологических цепочек. Так, лидерство по сделкам слияний и поглощений в 2010 г. отошло к телекоммуникационным компаниям. По общей сумме сделок в 2010 г. в отрасли связи было произведено 39 сделок на общую сумму 12,8 млрд долл. Крупнейшими сделками в этом сегменте стали слияние «Вымпелкома» и «Киевстар», приобретение «Мегафоном» «Синтерры», сделка МТС и «Ростелекома». Второе место заняла химическая и нефтехимическая промышленность, где состоялось 16 сделок на общую сумму 9,8 млрд долл. Крупнейшими сделками в этой отрасли стали: покупка «Уралкалия» группой инвесторов за 5,3 млрд долл., а также приобретение 50% акций «Сибур» холдинга Л.Михельсоном за 3,7 млрд долл. Третье место принадлежит топливно-энергетическому комплексу, где состоялось 29 сделок почти на 8,6 млрд долл. [4, с. 8]. Такое отраслевое распределение сделок по слияниям и поглощениям нетипично для российского крупного бизнеса, в котором сделки ТЭК на протяжении уже многих лет были по объемам самыми значительными. Однако специфика третьего этапа проявляется не только в этом. Так, в структуре сделок отмечается значительное увеличение доли тех сделок, которые направлены на диверсификацию бизнеса, т.е. пространственная стратегия бизнеса характеризуется стратегией диверсификации, а также разделением видов бизнеса на основные и вспомогательные. Следовательно, на третьем этапе сформировалась тенденция доминирования компаний постиндустриального типа, проявившаяся как в отраслевом распределении, так и в ориентации компаний на стратегию диверсификации.

Выделение пространственных стратегий бизнеса позволило ориентироваться на исследование факторов и принципов размещения компаний. Учитывая тот факт, что деятельность компаний крупного бизнеса локализована в определенной точке экономического пространства страны, необходимо выделять факторы, оказывающие влияние на размещение производственных мощностей, и принципы, которыми руководствуются компании крупного бизнеса как индустриального, так и постиндустриального типа при переформатировании своих активов в рамках российского экономического пространства.

Факторы, влияющие на пространственное размещение крупного бизнеса, характеризуют стратегические возможности бизнеса и приоритеты его территориального развития, вследствие чего целесообразно разделить их на две группы. Для первой группы факторов свойственна естественно-природная заданность, что позволяет отнести к ней такие факторы как экономико-географическое положение, природно-климатические условия, количественные характеристики факторов производства на территории, транспортный фактор, фактор территориальной концентрации и др.

Вторая группа факторов характеризует качественную составляющую регионального развития и привлекательности территории для бизнеса. Факторы, привлекающие бизнес на территорию, создаются при непосредственном участии хозяйствующих субъектов. Здесь имеются в виду как мероприятия, проводимые органами региональной власти с целью создания благоприятной среды в регионе для бизнеса (создание благоприятного инвестиционного законодательства, инфраструктуры, индустриальных парков и др.), так и действия самого бизнеса, направленные на поддержание имеющейся инфраструктуры в функциональном состоянии. Ко второй группе факторов пространственного размещения бизнеса относят: современную рыночную производственную, информационно-коммуникационную инфраструктуру, уровень инновационного развития территории, качественный состав рабочей силы, социально-институциональные условия размещения (стабильность политической ситуации в стране; качество системы образования; региональную структуру экономики; наличие факторов, связанных с производством услуг; качество жизни в регионе), институциональные факторы (налоги, субсидии, система хозяйствования), рейтинги инвестиционной привлекательности, присвоенные региону, экологический фактор, агломерационный фактор и др.

Каждому типу компаний присущи свои особенности пространственного размещения. Можно считать, что первая группа факторов учитывается индустриальными компаниями при размещении промышленных активов в связи с их привязкой к территориям, обладающим необходимыми для производства и дальнейшей реализации продукции географическими и природно-ресурсными параметрами. Неравномерность территориального развития России, заданная влиянием первой группы факторов, демонстрирует тот факт, что в современных условиях недостаточно только их учитывать при принятии решений о выборе места дислокации компании. Эта ситуация устраняется за счет влияния на решение о размещении активов системы развитых факторов, т.е. факторов второй группы, учитываемых постиндустриальными компаниями. Эти компании не привязаны к «источнику сырья», а нуждаются в инфраструктурных, коммуникационных, инвестиционных и инновационных площадках, позволяющих в полной мере реализовать имеющийся потенциал.

При выборе региона для размещения производственных активов и инвестиционных ресурсов компании крупного бизнеса индустриального типа руководствуются принципами размещения производительных сил, сформированными в процессе эволюции пространственных теорий. К ним относятся:

- учет при размещении производств территориально-отраслевой структуры экономики региона;
- приближение производств к источникам сырья, топлива, энергии и воды;
- размещение производства вблизи с транспортными путями;
- приближение производств к рынкам сбыта;
- приближение трудоемких производств в регионы с высоким уровнем обеспеченности трудовыми ресурсами;
- ограничение чрезмерной концентрации промышленных объектов в крупных городах.

Компании постиндустриального типа при выборе региона для мест своего базирования из принципов размещения производительных сил учитывают такие принципы как размещение производства вблизи с транспортными магистралями, транспортной инфраструктурой и приближение производств к рынкам сбыта. Однако, на наш взгляд, помимо выше-названных принципов компании постиндустриального типа используют новые принципы размещения активов:

✓ принцип инфраструктурной ориентированности компаний постиндустриального типа, проявляющийся в том, что компании при размещении своих активов ориентируются на уровень развития инфраструктуры в регионе (транспортной, финансовой, информационно-коммуникационной, инновационной и др.). В табл. 2 приведены индикаторы инфраструктурной развитости региона, анализ которых позволит субъекту крупного бизнеса принять решение о размещении активов;

Таблица 2

Показатели инфраструктурной развитости территории региона

Тип инфраструктуры	Показатель
Транспортная инфраструктура	отправление грузов железнодорожным транспортом общего пользования, млн. т.
	перевозки грузов автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности, млн. т.
	объем перевалки грузов в крупнейших российских портах, тыс. т.
	удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования, в процентах
	количество транспортно-логистических комплексов, шт.
Финансовая инфраструктура	количество кредитных организаций в регионе, шт.
	количество филиалов кредитных организаций в регионе, шт.
	количество страховых организаций в регионе, шт.
	количество филиалов страховых организаций в регионе, шт.
	сумма страховых премий (взносов) в регионе, тыс. руб.
	сумма выплат по договорам страхования в регионе, тыс. руб.
	количество институтов развития в регионе, шт.
Инновационная инфраструктура	затраты на технологические инновации в регионе, млн. руб.
	число используемых передовых производственных технологий в регионе, шт.
	количество технопарков, созданных в регионе, шт.
Информационно-коммуникационная инфраструктура	затраты на информационные и коммуникационные технологии в регионе, млн. руб.
	число зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи, шт.

✓ принцип доминантной ориентации компаний на насыщенность и качественность трудовых ресурсов в регионе, и, как следствие, ориентация на высокий уровень трудовой и предпринимательской активности в регионе. Насыщенность трудовыми ресурсами характеризуется показателями “численность населения в регионе”, “доля экономически активного населения в общей численности населения региона” и др. Качественность трудовых ресурсов проявляется в уровне квалификации, компетенций, знаний, умений и навыков сотрудников из населения региона, а также периодичностью прохождения ими повышения квалификации. Еще необходимо учитывать уровень инновационной активности в регионе, способный повлиять на качественный состав рабочей силы. Он измеряется с помощью таких показателей как количество образовательных учреждений ВПО в регионе, способных подготовить кадры нужной для компании квалификации, количество реализованных на территории области инновационных проектов и т.д;

✓ кумулятивный принцип, выражается в том, что компании из одной отрасли национальной экономики входят на территорию, подготовленную для их размещения региональными властями за счет создания на территории инвестиционных площадок, индустриальных парков, зон интенсивного развития, особых экономических зон и т.д. последовательно, одна за другой. При этом существование на территории одной компании является мотивом входа для другой и т.д. Например, крупные торговые сети иностранного происхождения размещают свои торговые площадки “по соседству” друг с другом, что позволяет им проводить единую закупочную политику, экономить при этом на транспортных издержках и привлекать к себе потребителей близостью расположения и концентрацией магазинов сразу нескольких брендов на одной территории. Так, реализация уникального крупномасштабного проекта под названием “МЕГА”, реализуемого шведской компанией ИКЕА (“IKEA”), и начатого в России в 2002 г., полностью соответствует вышеописанному принципу. Торговые центры “МЕГА”, концентрирующие на территории одного муниципального образования, на одной торговой площадке сразу несколько десятков ведущих российских и зарубежных компаний, таких как ИКЕА, Ашан, ОБИ, Леруа Мерлен, Стокманн, Бахетле, МедиаМаркет, М.видео и Техносила и др., создают кумулятивный эффект как для территории, так и для бизнеса. Такая близость компаний, во-первых, позволяет региональным властям экономить на инфраструктуре для бизнеса, во-вторых, предоставляет компаниям возможность экономить на транспортных издержках и на масштабе производства реализуемой продукции, в-третьих, позволяет потребителям минимизировать затраты времени при поиске необходимого товара;

✓ агломерационно-центрированный принцип, проявляющийся в том, что бизнес размещает свои управленческие бизнес-процессы в центре экономического пространства агломерации, региона, крупного города, что позволяет ему воспользоваться положительным внешним эффектом от концентрации всех видов инфраструктур, необходимых для его успешной реализации. Данный принцип проявляется в том, что компании крупного бизнеса сосредотачивают свои офисы в центрах экономической активности. Центрориентированность необходима бизнесу для того, чтобы привлекать партнеров и клиентов и подчеркивать свой имидж, презентабельность и привлекательность.

Таким образом, на современном этапе российская экономика в большей степени носит индустриальный характер, с небольшими очагами постиндустриального развития, ярко выраженными в крупных городах и городских агломерациях. Российский крупный бизнес, в свою очередь, вписывается в данную тенденцию, что отражается в высокой доле его концентрации преимущественно в отраслях топливно-энергетического комплекса и в металлургической промышленности, и низкой концентрации в сфере услуг, отрасли связи и коммуникаций. Однако, результаты развития крупного бизнеса в 2010 г. дают основание считать, что в российском крупном бизнесе происходят сдвиги в сторону постиндустриального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Паннэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2009
2. Рейтинг крупнейших российских компаний по объему реализации продукции в 2010 г. «Эксперт-400» // Эксперт. 2010. № 39.
3. Российский крупный бизнес. События и тенденции в 2004 г. // ЦМАКП. 2005. № 1.
4. Российский крупный бизнес. События и тенденции в 2010 г. // ЦМАКП. 2011. № 70.
5. Сергеев А. Формула власти // <http://www.polemics.ru/articles/?articleID=1619&hideText=0&itemPage=1>.

ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СГЛАЖИВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ

СЕМАШКО Е.Г.,

соискатель,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,

e-mail: semashkokat@mail.ru

В статье рассмотрены основные проблемы выравнивания пространственной поляризации, анализ и методы распределения межбюджетных трансфертов в России и в развитых странах. Сформулированы основные предложения по совершенствованию инструментов сглаживания.

Ключевые слова: пространственная поляризация; межбюджетные трансферты; инструменты; налоговая составляющая.

In the article the basic problems of spatial polarization alignment, analysis and methods of distribution of intergovernmental transfers in Russia and in developed countries. The basic proposals for improving the instruments of smoothing.

Keywords: spatial polarization; intergovernmental transfers; the tools; the tax component.

Коды классификатора JEL: G14, G18.

Характерной чертой современного государственного устройства большинства стран мира является наличие двух уровней государственного управления: центрального правительства, ответственного за достижение определенных целей и решение задач на уровне всего государства в целом, и территориальных (субнациональных) органов государственной власти, функционирующих на уровне региона, штата, провинции и располагающих доходными полномочиями в рамках делегированных им законодательством расходных обязательств.

Согласно принципам теории экономического федерализма к полномочиям регионального уровня власти относится регулирование развития территории региона. Экономическое пространство регионов обладает неравномерностью, возникающей в силу географических, природно-климатических, исторических и других факторов. Возникающие дисбалансы накладываются на ряд объективных ограничений и требований по разграничению доходных источников и расходных обязательств между уровнями власти, которые не позволяют на равных для всех муниципалитетов основаниях сбалансировать доходы с расходными полномочиями. При этом вертикальные и горизонтальные диспропорции ощутимы не только на региональном, но и на внутрирегиональном уровне.

При такой достаточно жесткой вертикали Российская Федерация выглядит следующим образом:



Рис. 1. РФ на современном этапе развития

Такое положение РФ весьма неустойчиво, так как в основании данной пирамиды отсутствует фундамент. Неустойчивость пирамиды невозможно будет и уравновесить. В настоящее время такое равновесие создается предусмотренными Бюджетным кодексом РФ межбюджетными трансфертами, субсидиями, дотациями, субвенциями. Данные механизмы выравнивания менялись в процессе формирования модели бюджетного федерализма.

Многоаспектность проблемы выравнивания пространственных диспропорций в обеспеченности бюджетными ресурсами во многом предопределяет наличие «коридора возможностей» [1] пространственного развития, который для России весьма узок. Такой «коридор возможностей» можно определить наличием следующих факторов.

История показывает, что российское пространство всегда было барьером для модернизаций вследствие гигантских его размеров и слабо развитой инфраструктуры. Масштабы отсталой экономической периферии огромны, даже в более

плотно заселенной европейской части страны это более 40% муниципальных районов. Еще один барьер – малочисленность городов, которых в России всего 1090, и особенно крупных городов (с населением более 200 тыс. человек), которых менее сотни. А ведь именно крупные города играют роль центров развития для окружающей территории.

Во-вторых, развитие пространства неравномерно из-за различий в конкурентоспособности как регионов, так и городов. Бизнес концентрируется на территориях, обладающих конкурентными преимуществами: близостью крупных рынков сбыта, более высокой обеспеченностью ресурсами, инфраструктурой, человеческим капиталом, лучшей институциональной средой. Различная конкурентоспособность российских регионов приводит к сильной их дифференциации по уровню социально-экономического развития. В настоящее время доминирует представление, что сильные региональные различия недопустимы, поэтому нужно в первую очередь поддерживать периферийные и слабо развитые территории. Но такая политика чрезвычайно затратна из-за объективных барьеров, препятствующих развитию периферии.

В-третьих, обитаемое экономическое пространство России сжимается, и неизбежно будет сжиматься и дальше. Депопуляция и стягивание населения к крупным центрам носят устойчивый характер. Попытки стимулировать рождаемость дали только краткосрочный эффект. В первом полугодии 2011 г. общий коэффициент рождаемости вновь начал сокращаться (11,9 рождения на 1000 человек населения по сравнению с 12,4 в первом полугодии 2010 г.). Миграции усиливают концентрацию населения: в 2008–2010 гг. 60% чистой внутрироссийской миграции получила московская столичная агломерация, еще 20% — Санкт-Петербург с Ленинградской областью, на всю остальную страну остается совсем мало. Прибывающие в страну мигранты также остаются там, где есть работа, а это крупные города.

В-четвертых, сохраняется устойчивый институциональный барьер сверхцентрализации власти и финансовых ресурсов на федеральном уровне, отсутствуют эффективные механизмы согласования интересов Центра и регионов.

Сверхцентрализация развращает и федеральную власть, принимающую решения без разумного баланса интересов Центра и регионов. Статистика инвестиций из федерального бюджета за первую половину 2011 г. свидетельствует, что почти 13% всех инвестиций получил Краснодарский край и более 12% – Приморский. В итоге сильнейшие институциональные барьеры неэффективной системы управления препятствуют региональному развитию, пожалуй, не меньше, чем объективные барьеры российского пространства [2].

Региональные власти также централизуют полномочия и налоговые доходы, чтобы контролировать муниципалитеты. Неэффективные институты порождают иждивенчество и борьбу за бюджетные трансферты вместо конкуренции регионов и городов за инвестиции бизнеса и человеческий капитал.

По уровню децентрализации бюджетных ресурсов Россия практически не уступает высокоразвитым странам, однако, формально сохраняет крайне высокую централизацию налогово-бюджетных полномочий. Согласно Налоговому Кодексу РФ в доходную базу Федерального бюджета подлежит зачислению 13 налогов, в Региональный бюджет, или бюджет субъекта федерации 3 налога, в Муниципальный бюджет и того меньше — 2 закрепленных налога. Такое закрепление налогов, как основного инструмента формирования доходов субнациональных бюджетов, приводит к неравномерному развитию регионов России.

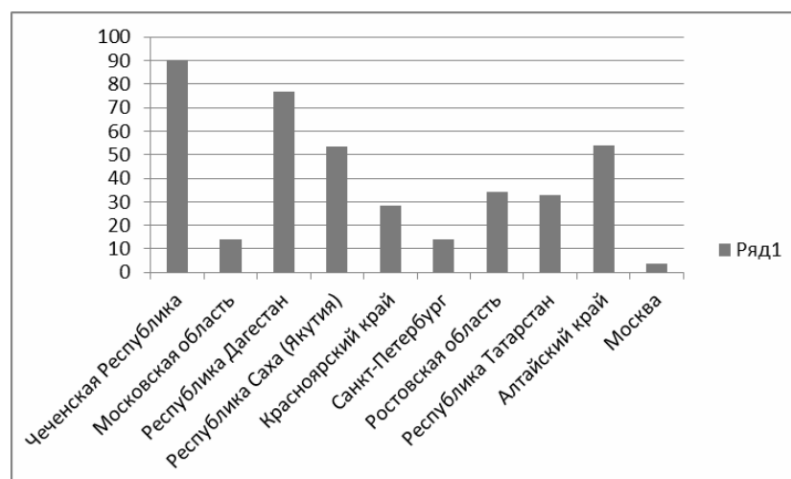
Финансовая зависимость регионов от трансфертов из федерального бюджета очень четко отражает уровень их экономического развития. Чем оно слабее, тем выше доля распределяемых из Центра денег в консолидированном бюджете субъекта федерации. По результатам анализа данных Федерального казначейства, было выявлено, что бюджеты Чечни и Ингушетии на 90% состоят из средств, поступающих из федерального центра. При этом лучше всех обеспечены собственными доходами Москва и главные нефтегазовые провинции. Ниже представлен рейтинг 10 регионов с самыми большими доходами [4]:

Таблица 1

Рейтинг 10 регионов с самыми большими доходами

№	Регион	Место в основном рейтинге	Доходы консолидированного бюджета 2009 г., млрд руб.	Расходы консолидированного бюджета 2009 г. млрд руб.	Профицит (+)/дефицит (-), млрд руб.	Доля федерального финансирования в доходах бюджета, %
1	Москва	83	983,6	1166,5	-182,9	3,6
2	Московская область	78	352,3	381,0	-28,8	13,8
3	Санкт-Петербург	77	282,1	332,9	-50,8	14,0
4	Свердловская область	79	154,5	167,4	-12,9	13
5	Краснодарский край	67	150,0	165,7	-15,7	23,0
6	Красноярский край	51	144,2	178,3	-34,1	28,2
7	Ханты-Мансийский АО	81	116,0	149,0	-33,0	6,4
8	Республика Башкортостан	72	115,1	125,0	-9,9	19,1
9	Ростовская область	37	113,1	124,9	-11,8	34,3
10	Республика Татарстан	40	111,7	134,8	-23,2	32,7

Лидерами же по абсолютному размеру федерального финансирования стали, (%):



Сверхцентрализация порождает систему «ручного управления» [2]: если в начале 2000-х гг. 70% всех трансфертов регионам из федерального бюджета составляли дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, выделяемые по формуле¹, то в 2009–2010 гг. доля таких дотаций в общем объеме трансфертов сократилась до 27–28%. Остальные перечисления из федерального бюджета распределялись по непрозрачным критериям.

Согласно методике распределения трансфертов из Федерального фонда финансовой поддержки регионов, размер трансфертов, получаемых субъектом РФ, зависит от величины рассчитываемых по всем субъектам удельных (душевых) валовых налоговых ресурсов. Валовые налоговые ресурсы — это основанная на объеме и структуре валового регионального продукта оценка потенциальных налоговых доходов и консолидированного бюджета субъекта РФ в прогнозируемом году. Согласно приведенному тезису в основе распределения межбюджетных трансфертов лежит объективная оценка налоговой составляющей.

В контексте вышесказанного обратимся к анализу межбюджетных трансфертов за 2009–2010 гг. и анализу прогнозных показателей на период 2011–2013 гг. [3].² Так в 2009 г. доля трансфертов в доходах бюджетов субъектов РФ увеличилась с 9% до 27%. Такая тенденция роста зависимости бюджетов регионов от федеральных трансфертов отмечалась и в предшествующие два года (2007–2008 гг.), что в свою очередь явилось следствием централизации возросших поступлений сырьевых налогов и последующего перераспределения финансовых ресурсов. В том же 2009 г. трансферты из федерального бюджета на социальные выплаты населению выделялись с приоритетом для федеральных категорий льготников [2]. В 2010 г. уже софинансировались только меры по поддержке самой немногочисленной категории региональных льготников, пострадавших от репрессий, остальные же виды помощи регионы финансировали сами. Таким образом, каждый регион вынужден выбирать и устанавливать свои приоритеты. В отношении же тех прогнозов, которые были сделаны на период 2011–2013 гг., то общий объем межбюджетных трансфертов по всем разделам классификации бюджетных расходов в 2011 г. снизился на 4,9%, а по прогнозам на 2012–2013 гг. он снизится на 18,9% и 5,9% соответственно. Доля таких трансфертов будет и дальше снижаться как в общих расходах федерального бюджета, так и относительно объема ВВП. На дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности планируется ежегодно оставить на уровне 2010 г. Количество субъектов РФ, получающих дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности региональных бюджетов, снизится с 70 субъектов в 2010 г. до 68 субъектов в 2013 г. Объем всех межбюджетных трансфертов между субъектами РФ снизится на 1,2% к 2013 г. Не обнадеживает и общий прогноз: существенные различия между наиболее экономически развитыми регионами и наименее экономически развитыми регионами сохранятся и на ближайшую перспективу. По мнению Счетной Палаты РФ, одним из инструментов сглаживания пространственной поляризации и совершенствованию межбюджетных отношений может стать приоритет представления налоговых льгот региональным властям в зависимости от объема финансовой помощи на сбалансированность федерального или регионального бюджетов. Следовательно, основной задачей современной экономики России является активное применение прозрачных формализованных механизмов распределения и перераспределения финансовых ресурсов и использование оценки синергетического эффекта различных форм и методов межбюджетного регулирования. На практике это принцип означает, что применение одного элемента межбюджетного регулирования не должно приводить к снижению эффективности всей системы в целом.

Другим дополнительным принципом межбюджетного регулирования является использование мониторинга финансового, социально-экономического положения регионов и качественных характеристик управления региональными бюджетами. Использование данного мониторинга на регулярной основе позволит применять в отношении межбюджетных трансфертов принципы бюджетирования, ориентированного на результат, когда на основе оценки отчетных показа-

¹ Определение размера трансферта проводится в два этапа, поскольку общий объем Федерального фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР) делится на две части в соотношении 80:20. Первая часть ФФПР (80% от общего объема) распределяется между субъектами РФ, для которых приведенные к сопоставимому виду среднудесячные валовые налоговые ресурсы не превышают среднего по субъектам РФ показателя, пропорционально их отклонениям от этого уровня.

² По данным Счетной Палаты РФ.

телей отдельных регионов оценивается, насколько действующая система межбюджетного регулирования соответствует установленным на этапе ее планирования результатам.

Заслуживает внимания и статистика зарубежных стран по вопросу бюджетного выравнивания. Доля трансфертов из центра в регионы в валовом национальном продукте в таких странах как США, Канада, Германия, Швейцария и Италия различаются незначительно. В США, в основе бюджетного выравнивания у которой лежит модель конкуренции, этот показатель составляет 3,7%. Данный показатель незначительно ниже показателя Германии — 4,3%, использующей модель сотрудничества. Швейцария, переходящая к модели федеральной организации, основанной на конкуренции, имеет немного более высокий показатель межрегиональных трансфертов — 4,4%, тогда как в Канаде этот показатель составляет примерно 3,5%. При этом отличительной особенностью пространственного выравнивания является отсутствие горизонтального бюджетного выравнивания между сильными и слабыми в финансовом отношении штатами. Какие-либо федеральные программы бюджетного выравнивания также отсутствуют. В противоположность США, в Германии горизонтальные и вертикальные трансферты ведут к почти полному выравниванию различий финансовой обеспеченности субъектов федерации. В Канаде используются два вида трансфертов — налоговый и денежный, объем и методика определения которых устанавливаются на 5 лет, а средства трансфертов пересматриваются ежегодно по трем основным программам. В Австралии для выравнивания используется система централизованных отчислений, определяемых по единой распределительно-уравнивающей формуле. Во Франции межбюджетные потоки разделяются по двум направлениям: на функционирование и на инвестиции. В Италии получение федерального трансферта подчинено определенным правилам, а сам механизм распределения довольно сложен.

В целом необходимо отметить, что несмотря на тенденцию к формализации распределения финансовой помощи, значительная ее часть по-прежнему распределяется без четких критериев и процедур, а это обуславливает необходимость дальнейшего развития и использование передовых инструментов управления бюджетным процессом, ориентированного на результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубаревич Н.В. Пространство как барьер для модернизации // Независимая газета, 21.10.2011 г.
2. Зубаревич Н.В. Социальные и инвестиционные приоритеты в межбюджетных отношениях центра и регионов на стадии выхода из кризиса // <http://regconf.hse.ru>.
3. Заключение Счетной палаты на проект бюджета 2011–2013 гг. // <http://protown.ru>.
4. Открытый бюджет регионов // <http://www.openbudget.ru>.
5. Положенцева Ю.С. Инструменты сглаживания пространственной поляризации региональной экономики // Автореф. дис. на соиск. уч.степ. к.э.н., 2009 г.
6. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели // <http://www.gks.ru>.

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КОРИНЕНКО И.В.,

соискатель,

Южный федеральный университет,

e-mail: korinenkoiv@mail.ru

Устойчивое социально-экономическое развитие отдельных территорий основано, в первую очередь, на удовлетворении жизненных потребностей нынешнего поколения людей при сохранении такой возможности для будущих поколений. Такое развитие должно опираться на интеграцию интересов всех участников территориального устойчивого взаимодействия. В статье описывается механизм согласования интересов субъектов экономического взаимодействия на примере малых городов Ростовской области.

Ключевые слова: устойчивое социально-экономическое развитие; самоорганизация; интеграция интересов; механизм взаимодействия.

Steady social and economic development of separate territories is based, first of all, on satisfaction of vital needs of present generation of people at preservation of such possibility for the future generations. Such development should lean against integration of interests of all participants of territorial steady interaction. In article the mechanism of the coordination of interests of subjects of economic interaction on an example of small cities of the Rostov region is described.

Keywords: steady socio-economic development; self-organization; integration interest; mechanism of interaction.

Коды классификатора JEL: O18, R12.

В современном мире, в целях эффективного управления экономическими и социальными процессами, важным направлением регионального развития является разработка механизмов достижения устойчивого социально-экономического состояния, обеспечивающих выполнение административных, производственных и социальных функций в структуре общества для сохранения и приумножения его социально-экономического потенциала. Под устойчивым развитием, согласно документам Конференции ООН, понимается такая модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений [3].

Основным признаком устойчивого развития является долгосрочная стабильность согласованного развития общества, экономики, и экологического состояния региона, позволяющая сохранить и преумножить сложившийся ресурсный потенциал, необходимый для удовлетворения потребностей и реализации интересов настоящего и будущего поколений.

Путь устойчивого развития, представляющий собой революционные изменения во взгляде на экономическое развитие и бизнес, направлен не на компромисс, а на улучшение окружающей среды и социальное благополучие, наряду с развитием, которое не снижает экологический и социальный капитал. Посредством ориентации на устойчивое развитие бизнес и общество способны одновременно развиваться по направлению к реализации всех трех целей: защита окружающей среды, социальное благополучие и экономическое развитие [4].

Концепция устойчивого развития формировалась в ходе постепенного осознания обществом природоохранных, экономических и социальных проблем, оказывающих влияние на состояние внешней среды. В соответствии с этим выделяют факторы, оказывающие влияние на степень устойчивости: экономические, экологические, технологические, социальные.

В современных научных исследованиях, посвященных проблемам устойчивого социально-экономического развития, приоритет в решении проблем и выборе направлений развития региона отдается властям, которые совместно с научным сообществом делают прогнозы дальнейшего развития и разрабатывают его стратегию. Однако основной задачей развития территории, согласно концепции устойчивого развития, является, в первую очередь, удовлетворение человеческих потребностей и стремлений, что требует дополнения всех экономических индикаторов развития территорий соответствующими социальными индикаторами. Поэтому мы считаем необходимым вовлечение активной части населения в процесс обеспечения устойчивого развития Ростовской области с целью получения наиболее достоверной и объективной информации о социальном самочувствии жителей региона, и привлечения населения к процессу выбора наиболее приоритетных направлений дальнейшего развития территории.

Диагностика проблемных ситуаций обоснована необходимостью отслеживания социально-экономических процессов в их динамике, выявления проблем региона с целью своевременного реагирования и разработки эффективных управленческих решений. В 2010–2011 гг. было проведено исследование состояния социально-экономической сферы малых городов Ростовской области (Новошахтинск, Луково, Красный Сулин, Шахты), которое можно рассматривать как элемент комплексного методического инструментария общей диагностики социально-экономического развития отдельных территорий, позволяющего определить факторы и условия устойчивого социально-экономического развития. В рамках данного исследования было реализовано две задачи. Первая состояла в выявлении удовлетворенности населения качеством предоставляемых населению социальных и публичных услуг. Вторая задача состояла в обосновании ключевых социальных индикаторов и условий социальной самоорганизации населения, а так же в выявлении общественного потенциала, заключающегося в способности и готовности населения участвовать в решении местных проблем исследуемых территорий.

В рамках первой задачи были выявлены локальные социально-экономические проблемы малых городов Ростовской области и определена степень удовлетворенности людей в базовых социальных благах и услугах, непосредственно обеспечивающих жизнедеятельность граждан и определяющих их социальное самочувствие (табл. 1).

В ходе исследования были выявлены потребности, проблемы обеспеченности услугами, а также рассчитаны индексы удовлетворения потребностей населения (см. табл. 1). Каждый индекс определялся как среднеарифметическая величина индексов-индикаторов проблем.

Индекс удовлетворенности потребностей населения в базовых социально-экономических благах и публичных услугах рассчитывался по формуле:

$$i_{yo} = \frac{\text{Удовлетворенность, \%}}{\text{Потребность, \%}} \times 100\%$$

Интегральный индекс удовлетворенности предоставляемыми населению услугами мы определили по формуле средней арифметической:

$$I_{yo} = \frac{i_{yo1} + i_{yo2} + \dots + i_{yон}}{n} = 0,19$$

Таблица 1

**Оценки удовлетворенности потребности населения малых городов Ростовской области
в предоставляемых социальных и публичных услугах¹**

Виды благ и услуг	Потребность, %	Имеется проблема обеспечения услугами, %	Индекс удовлетворённости потребности
Социально-медицинские слуги	32,1	25,9	0,19
Услуги в сфере образования	32,2	23,8	0,26
Система предоставления социальной защиты населения	36,6	30,3	0,17
Система предоставления публичных услуг	40,5	34,2	0,16
Услуги транспорта и связи	46,9	33,8	0,28
Услуги ЖКХ	55,7	46,6	0,16
Услуги в сфере культуры и спорта	58,9	45,7	0,22
Защита прав и свобод граждан	58,6	50,0	0,15
Экологическая безопасность территории	72,5	63,9	0,12

В малых городах Ростовской области уровень удовлетворенности потребности населения в базовых услугах составляет 19%, что говорит о несовпадении особенностей потребляемых и желаемых услуг по оценке населения и низкой их доступности.

Проблема доступности населения к услугам социально-экономической сферы измерялась по пятибалльной оценочной шкале, в которой каждому баллу соответствовала определенная вербальная оценка. Показатель доступности услуг был представлен количественно в виде итогового индекса в диапазоне от 1 до 5.

По степени обеспеченности доступа к услугам социально-экономической сферы для населения исследуемые проблемы были разделены на пять типов:

1. Слабо выраженные проблемы (значение индекса от 1,0 до 1,80);
2. Проблемы, менее выраженные (значением индекса от 1,81 до 2,60);
3. Проблемы средней остроты (значение индекса от 2,61 до 3,40);
4. Проблемы острые (значение индекса от 3,41 до 4,20);
5. Очень остро выраженные проблемы (значение индекса от 4,21 до 5,00).

Наибольшая проблема доступности предоставляемых населению услуг характерна для общественного сектора: социальная защита населения и система образования (рис. 1). Возникает необходимость в совершенствовании механизма регионального управления и, как уже отмечалось выше, в привлечении общественности к процессу обеспечения дальнейшего устойчивого развития рассматриваемой территории. Разработка такой методики определяется необходимостью выявления начального ресурсного потенциала в социальной самоорганизации населения, изучением спектра местных инициатив и интереса населения к социальному участию в развитии локальных территориальных сообществ, а также выявления и

¹ Составлена автором в ходе исследования.

оценки степени доверия населения к местной власти. Критерием устойчивого развития служит степень соответствия проводимой экономической политики выбранной стратегии развития национальной экономики, степени доверия к ней как со стороны населения, так и международных организаций. Данный критерий должен быть охарактеризован целостной системой индикаторов устойчивого развития, которая отражает отдельные частные аспекты этой проблемы [1].



Рис. 1. Обеспеченность доступа к услугам социально-экономической сферы для населения малых городов Ростовской области

Поэтому в рамках второй исследовательской задачи была выявлена социальная активность жителей городов Ростовской области в соотношении с их социально-экономической самоорганизацией.

Для того чтобы обеспечить взаимодействие, местным властям следует осознать себя в качестве субъекта местного развития и взять на себя инициативу и ответственность в принятии решений по вопросам дальнейшего территориального развития. Необходимым условием является учет местными властями интересов жителей. О необходимости вовлечения населения в процесс принятия решений по вопросам развития городов и поселков Ростовской области говорит желание весьма значительной части респондентов (69%) участвовать в разработке программы развития.

Так, если бы местные власти обратились с просьбой к жителям городов и поселков области дать свои предложения в программы их развития, то 23,9% опрошенных не просто дали бы свои предложения, а стали бы добиваться их включения в программу (рис. 2). Готовы поддерживать хорошие предложения, поданные в программу другими жителями, высказали 56,3% респондентов.

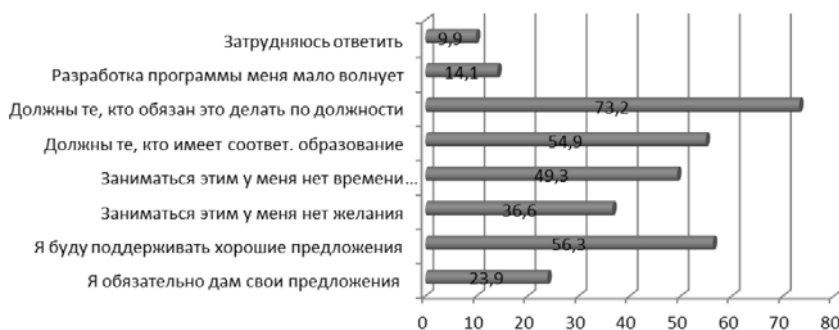


Рис. 2. Потенциальная активность населения в процессе разработки программы местного развития²

Результаты исследования показывают, что местным властям необходимо приложить усилия для установления связи с населением, осознать себя в качестве субъекта территориального развития и взять на себя инициативу и ответственность в принятии решений по вопросам усиления взаимодействия и сотрудничества с гражданами. Уже очевидно понимание того, что для выявления и разрешения локальных социально-экономических проблем региональной власти необходимо сотрудничать с населением, учитывать мнения различных сторон и широкой общественности, разработать механизм взаимодействия заинтересованных сторон (населения, бизнеса, общественных организаций, институты, объединяющие интересы представителей местной власти и гражданских лидеров, и др.) [2]. Такое партнерство характеризуется взаимодополняемостью тех услуг, которые могут предоставить гражданам на местном уровне, с одной стороны, местные власти, а с другой — НКО, во многих областях, таких, как социальная сфера, образование, культура, окружающая среда в контексте устойчивого развития территорий. Некоммерческие организации могут образовываться в форме потребительских кооперативов, общественных объединений (в том числе религиозных объединений), фондов, некоммерческих партнерств, товариществ и т.д.

Условием обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона является выявление предложений от органов местного управления (городов, районов); от отраслевых структур и ведущих субъектов хозяйствования; от комитетов, отделов, управлений Администрации региона; от общественных объединений (профсоюзов и других); от ассоциаций хозяйственных структур (Совет работодателей, Координационный Совет товаропроизводителей и др.); от консультативных органов при Губернаторе (Совет предпринимателей, бывших руководителей областных и городских

² Составлен автором в ходе исследования.

органов власти), ученых, отраслевых специалистов и др. Целесообразно подготовку базы для взаимодействия частного и общественного интересов на основе вышеуказанных факторов осуществлять силами местных администраций.

Взаимодействие всех общественных структур в обеспечении устойчивого социально-экономического развития может дать ощутимый эффект, допустим, при разработке Концепции социально-экономического развития области на предстоящий год. В этом случае ее текст доводится до населения во всех средствах массовой информации в подлинном изложении и в форме, обеспечивающей восприятие каждым гражданином территории. Сбор замечаний, предложений и пожеланий жителей, их соответствующая обработка осуществляются в обратном направлении и вносятся в Концепцию социально-экономического развития области.

Тем самым, ввиду открытости намерений, достигается уровень понимания и определенная поддержка населением деятельности местной власти по развитию экономики региона, вносится вклад в стабильность общества, определяются основные направления деятельности и взаимодействия региональных органов государственной власти и самоуправления, юридических и физических лиц.

Одним из инструментов, позволяющих оценить эффективность механизма взаимодействия субъектов конкретного региона, является мониторинг как метод отслеживания социально-экономических процессов, выявления и реагирования на них в текущем периоде.

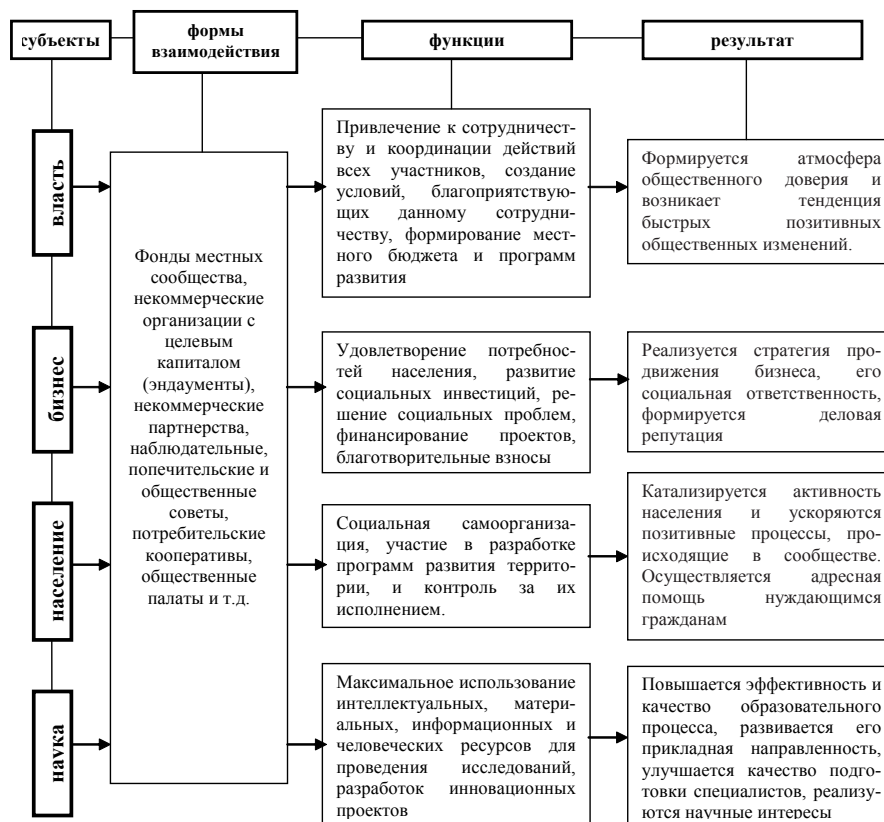


Рис. 3. Механизм взаимодействия субъектов экономики в контексте устойчивого социально-экономического развития территории³

Мониторинг, позволяющий выявить наиболее острые социально-экономические проблемы, определить социальное самочувствие и потенциал самоорганизации жителей городов Ростовской области, является инструментом оценки уровня устойчивого развития, способствующим привлечению общественности к активному участию в выборе наиболее рациональных направлений дальнейшего регионального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Взаимосвязь государственной политики устойчивого развития и налогообложения / Под. ред. Т.В. Игнатовой. Ростов-на-Дону: СКАГС, 2003.
2. Гранберг А.Г., Данилов-Данильян В.И., Циканов М.М., Шопхоев Е.С. Стратегия устойчивого развития России в XXI веке. М., 2002.
3. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Пер. с англ.; Под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета. М., 1989.
4. Business strategies for sustainable development: Leadership and accountability for the 90s. International Institute for Sustainable Development. 1992.

³ Составлен автором в ходе исследования.

SWOT-АНАЛИЗ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

БЕТИЛГИРИЕВ М.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: vernemsysa@mail.ru;

ГАЙРБЕКОВ М.С.,

аспирант,
Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: vernemsysa@mail.ru

Целью данной работы является анализ сильных и слабых сторон развития туризма в Чеченской Республике, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды, которые могут повлиять на успешность данного мероприятия.

Ключевые слова: SWOT-анализ развития туризма в Чеченской Республике.

The aim of the represented work is the analysis of the strong and weak sides in the process of tourism development in the Chechen Republic, as well as the possibilities and threats from an external environment which can affect success of the given action.

Keywords: SWOT-analysis of tourism development in the Chechen Republic.

Коды классификатора JEL: L83.

Вводная часть и новизна

В современном мире туризм рассматривается как социально-экономическое явление, оказывающее прямое и опосредованное влияние на развитие всей связанной с ним инфраструктуры. В Чеченской Республике, обладающей богатыми туристскими ресурсами, туризм так и не достиг уровня развития, адекватного своим потенциальным возможностям. Имевшаяся туристская инфраструктура была разрушена в течение военных действий. В настоящее время въездной туризм остается невостребованным вследствие неразвитости инфраструктуры туристских услуг, несовершенства механизмов государственного регулирования на различных уровнях власти, отсутствия мотивации для частных инвестиций в туристские рынки и эффективных методов экономического анализа потенциала региона. Основной проблемой в современной Чеченской Республике, как и, в общем, по Северному Кавказу, является социальная напряженность, обусловленная высоким уровнем безработицы среди трудоспособного населения. Одним из способов решения данной проблемы может стать развитие индустрии туризма. Она обеспечит создание новых рабочих мест, будет способствовать благосостоянию общества, сохранению уникальной экосистемы региона, интенсивности культурного обмена, повышению уровня толерантности, и как следствие, укреплению стабильности и мира в стране.

Данные о методике исследования

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на проект или предприятие. Все факторы делятся на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы). Метод включает определение цели проекта и выявление внутренних и внешних факторов, способствующих ее достижению или осложняющих его.

Экспериментальная часть, анализ, обобщение и разъяснение собственных данных

В качестве сильных сторон, увеличивающих конкурентоспособность туризма и связанных с ним отраслей в Чеченской Республике, можно выделить следующие факторы (см. табл. 1):

Таблица 1

Сильные стороны развития туризма в Чеченской Республике

№ п/п	Факторы
1	Значительный и уникальный природно-рекреационный потенциал района
2	Выгодное географическое положение (приграничное положение, выгодное рекреационное положение, близость к международным туристским маршрутам Северного Кавказа)
3	Экологическое благополучие горной территории Республики
4	Традиционный вайнахский уклад жизни и быта в ряде сельских населенных пунктов
5	Большое количество национально-культурных объектов туристского показа
6	Улучшающийся имидж республики, благодаря достижениям в политике и мировом спорте. Высокая политическая активность
7	Высокие темпы развития экономики
8	Большие объемы строительства в Республике В 2010 г. построено 588 жилых домов общей площадью 81,6 тыс. кв. метров [2]
9	Большая численность незанятого трудоспособного населения — 241400 чел. (рассчитана по методологии МОТ) [4]
10	Наличие международного аэропорта
11	Наличие координационного и информационно-маркетингового центра по развитию туризма в Республике

В качестве слабых сторон, негативно воздействующих на конкурентоспособность туризма и связанных с ним отраслей Чеченской Республики, на туристский потенциал, можно выделить следующие факторы (см. табл. 2):

Таблица 2

Слабые стороны развития туризма в Чеченской Республике

№ п/п	Факторы
1	Моноотраслевая структура экономики Чеченской Республики, завязанной на преимущественном развитии нефтегазового комплекса
2	Недостаточный уровень развития туристской инфраструктуры (средств размещения туристов, аттракций и программ обслуживания, неудовлетворительное качество предоставляемых услуг)
3	Незначительный уровень развития транспортной инфраструктуры и неудовлетворительное состояние дорог
4	Практически полное отсутствие туристских маршрутов и информационного сопровождения на них
5	Недостаточный уровень производственного и коммерческого кооперирования с туроператорами и турагентами зарубежных стран — закрытость рынка (местных туроператоров)
6	Отсутствие единого бренда территории (точнее, незначительные усилия по его продвижению на внешних рынках), на который работали бы большинство предлагаемых к продаже турпродуктов
7	Недостаток квалифицированных кадров (как в сфере туризма, так и в инфраструктурных отраслях). Только 60% сотрудников турфирм Республики имеют высшее образование. Менее половины персонала туристских фирм и предприятий туристской инфраструктуры владеет иностранными языками. Не более 2% руководителей туристических компаний имеет специализированное профессиональное образование в сфере туризма
8	Низкий уровень безопасности туристов (личной безопасности, безопасности на маршрутах, высокие инвестиционные риски)
9	Отсутствие морского побережья
10	Нестабильные отношения России с Грузией, с которой есть общая граница у Республики
11	Наличие сильных конкурентов с развитым турбизнесом и известным турпродуктом вблизи (Кабардино-Балкария — «Приэльбрусье», Карачаево-Черкесия — «Домбай», Республика Северная Осетия-Алания — «Цей», Дагестан)
12	Негативное информационное поле вокруг ЧР. Несовершенная система рекламно-информационного обеспечения и продвижения национального туристического продукта на внутреннем и внешнем рынках
13	Территориальная ограниченность дестинации (16000 км ²)
14	Недостаток и проблемы привлечения иностранного и отечественного капитала в развитие туристской инфраструктуры, упрощения таможенных и визовых формальностей и др.
15	Несовершенство нормативно-правовых актов и существующего законодательства по вопросам туризма
16	Безработица. Демографическая ситуация: отток населения, особенно молодежи, из высокогорных районов. Уровень безработицы в 2010 г. составил — 43,1 (по методике МОТ) [1]
17	Природные угрозы для поселений, дорог и земельных угодий: лавины, сели, оползни, паводки, большая сейсмичность
18	Чеченская Республика не участвует в туристско-рекреационном кластере на Северном Кавказе
19	Высокая дотационность бюджета республики
20	Высокий уровень административных барьеров — особенно в области деятельности контрольно-надзорных органов
21	Ограниченность финансовых средств снижает конкурентоспособность малого предпринимательства
22	Несоответствие материальной базы учреждений туристско-рекреационного комплекса современным требованиям, недостаточный уровень сервиса, комфортности и качества курортных и туристских услуг

В качестве внешних опасностей и угроз, которые оказывают влияние на снижение конкурентоспособности туризма и связанных с ним отраслей в Чеченской Республике и на снижение его возможностей развития, можно выделить следующие факторы (см. табл. 3):

Таблица 3

Внешние опасности и угрозы для развития туризма в Чеченской Республике

№ п/п	Факторы
1	Ухудшение политической обстановки в регионе. Усиление ксенофобии и угроза национализма в России
2	Усиление сырьевой направленности экономики Республики. Ухудшение экологической обстановки. Снижение государственного контроля за режимами природопользования
3	Реальная угроза утраты со временем национально-культурных особенностей и специфики в результате отсутствия реальной поддержки и мер по сохранению культурной самобытности территории и населения со стороны государства
4	Угроза выноса рычагов управления территорией и территориальными ресурсами за пределы Республики
5	Обострение проблемы безработицы
6	Усугубление ситуации с недостатком квалифицированных специалистов
7	Ускорение процессов мировой глобализации
8	Усиление приоритетов постиндустриального общества
9	Экономический спад в Российской Федерации, ухудшение благосостояния населения страны
10	Низкая конкурентоспособность при вступлении России во Всемирную торговую организацию
11	Повышение конкурентности рынков
12	Опережающее развитие туризма в других регионах Российской Федерации
13	Отток квалифицированных кадров из Чеченской Республики
14	Рост доли импорта на рынках Чеченской Республики и свертывание производства
15	Технологическое и техническое отставание и потеря конкурентоспособности
16	Повышенный риск ведения хозяйственной деятельности для внешних инвесторов в долгосрочном периоде, связанный с попытками передела собственности путем административного давления и выдавливания из бизнеса, создания условий, препятствующих ведению бизнеса
17	Низкая относительная производительность труда в экономике. Объем ВРП по отношению к численности населения, занятого в экономике – 72677800 руб. / 254910 чел. = 285 тыс. руб./чел. в 2010 г. (в целом по Российской Федерации этот показатель составляет – 44491400000000 руб. / 46400000 чел = 959 тыс. руб./чел.) [3]
18	Низкая инвестиционная активность и инвестиционный голод
19	Повышенные инвестиционные и предпринимательские риски

Факторы внешней среды включают в себя возможности, опасности и угрозы. В качестве возможностей, использование которых позволит увеличить конкурентоспособность отдельных предприятий и отраслей, а также в целом промышленности Чеченской Республики, можно выделить следующие факторы (см. табл. 1):

Таблица 4

Возможности развития туризма в Чеченской Республике

№ п/п	Факторы
1	Включение предприятий и организаций республики во внешние межкорпоративные структуры и корпоративные сети (в результате – расширение доступа к внешним инвестиционным и информационным ресурсам, расширение целевых рынков)
2	Возрождение традиционного вайнахского быта и фольклора
3	Возрождение традиционных видов хозяйственной деятельности, основанных на использовании местного природного потенциала, создание на их основе конкурентоспособных и уникальных брендов (например, изготовление холодного оружия, рыбоводство и охота)
4	Формирование и продвижение бренда на базе национально-культурных, природных и исторических особенностей района. Формирование конкурентоспособных частных местных брендов и имиджевых элементов в сфере туризма и в обслуживающих отраслях. Встраивание частных брендов в национальный общий бренд района
5	Развитие информационного обеспечения туризма в Чеченской Республике (подготовка и издание информационных материалов – карт, схем и описаний туристских маршрутов, их распространение на пунктах пропуска, через турфирмы)
6	Развитие туристской инфраструктуры
7	Расширение ассортимента предлагаемой к реализации национальной местной продукции с ее включением в существующие и перспективные системы туристских продуктов и диверсификация туроператорской деятельности
8	Включение местных туристских предприятий и предприятий туристской инфраструктуры в различные внешние системы ценностей (экономических интересов) и формирование систем туристской логистики
9	Ускорение процессов мировой глобализации
10	Усиление приоритетов постиндустриального общества
11	Устойчивый экономический рост в Российской Федерации, повышение благосостояния населения страны
12	Упрощение визовых режимов
13	Развитие науки и технологий, научно-технический прогресс
14	Рост доли социально-бытовых и коммунальных услуг современного уровня
15	Разработка и утверждение федеральной целевой программы «Развитие туризма в Чеченской Республике»
16	Включение туристских объектов на территории Чеченской Республики в туристский кластер на Северном Кавказе
17	Образование вертикально интегрированной туристской организации, способной конкурировать с российскими и зарубежными организациями индустрии туризма

Синтез факторов внешней и внутренней среды проводится с использованием матрицы SWOT.

Наиболее важные факторы, на которых должна быть основана стратегия развития туризма и связанных с ним отраслей и видов экономической деятельности в Чеченской Республике, определяются в матрице SWOT наиболее длинными цепочками сочетания с различными факторами.

Таблица 5

Матрица SWOT

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	1-3, 1-4, 1-6, 1-7, 1-11, 1-15, 1-16 2-4, 2-6, 2-7, 2-8, 2-9, 2-10, 2-11, 2-15, 2-16 3-1, 3-2, 3-3, 3-4, 3-6, 3-7, 3-8, 3-9, 3-10, 3-11, 3-13, 3-15, 3-16 4-1, 4-2, 4-6, 4-7, 3-16 5-1, 5-2, 5-4, 5-5, 5-6, 5-7, 5-8, 5-15, 5-16 6-1, 6-2, 6-4, 6-5, 6-8, 6-9, 6-10, 6-11, 6-12, 6-15, 6-16 7-1, 7-4, 7-5, 7-6, 7-9, 7-10, 7-11, 7-13, 7-14, 7-16 8-6, 8-11, 8-14 9-6, 9-11, 9-15, 9-16, 9-17 10-1, 10-4, 10-6, 10-8, 10-9, 10-10, 10-11, 10-12, 10-15, 10-16, 10-17 11-1, 11-2, 11-3, 11-4, 11-5, 11-6, 11-8, 11-15, 11-16, 11-17	1-4, 1-6, 1-13 2-1, 2-4, 2-6, 2-8, 2-11, 2-15, 2-16, 2-17 3-1, 3-4, 3-5, 3-6, 3-8, 3-11, 3-15, 3-16, 3-17 4-1, 4-4, 4-5, 4-6, 4-8, 4-15, 4-16, 4-17 5-1, 5-4, 5-7, 5-8, 5-9, 5-16, 5-17 6-1, 6-2, 6-3, 6-4, 6-8, 6-17 7-1, 7-4, 7-5, 7-7, 7-8, 7-16, 7-17 8-1, 8-2, 8-4, 8-5, 8-6, 8-7, 8-8, 8-9, 8-10, 8-12, 8-15, 8-16, 8-17 9-1, 9-16 10-12 11-1, 11-4, 11-5, 11-6, 11-7, 11-8, 11-9, 11-12, 11-15, 11-16, 11-17 12-1, 12-5, 12-6, 12-7, 12-16, 12-17 14-1, 14-4, 14-5, 14-6, 14-7, 14-8, 14-12, 14-16, 14-17 15-4, 15-14, 15-17 16-6, 16-15, 16-16, 16-17 17-1, 17-4, 17-5, 17-6, 17-13, 17-16 18-1, 18-3, 18-4, 18-5, 18-6, 18-7, 18-8, 18-9, 18-10, 18-11, 18-12, 18-13, 18-14, 18-15, 18-16, 18-17 19-4, 19-6, 19-11, 19-15, 19-17 20-1, 20-3, 20-4, 20-6, 20-11, 20-15, 20-17 21-3, 21-4, 21-6, 21-8, 21-11, 21-17 22-1, 22-3, 22-4, 22-6, 22-9, 22-10, 22-11, 22-17
Угрозы и опасности	1-2, 1-4 2-1, 2-2, 2-7 3-1, 3-2, 3-4, 3-7, 3-16 4-1, 4-3, 4-4, 4-5, 4-7, 4-8 5-3, 5-4, 5-6, 5-8, 5-11, 5-12, 5-13, 5-14, 5-15, 5-16, 5-18, 5-19 6-1, 6-4, 6-5, 6-6, 6-7, 6-8, 6-9, 6-10, 6-13, 6-16, 6-17, 6-18, 6-19, 6-20 7-1, 7-2, 7-5, 7-6, 7-9, 7-10, 7-11, 7-14, 7-15, 7-16, 7-17, 7-18, 7-19 8-1, 8-2, 8-4, 8-5, 8-9, 8-16, 8-18, 8-19 9-1, 9-5, 9-9, 9-13 10-1, 10-4, 10-7, 10-8, 10-20 11-4, 11-6, 11-12, 11-14, 11-15, 11-16, 11-18	1-2, 1-4, 1-9, 1-12, 1-14, 1-15, 1-18, 1-19 2-1, 2-2, 2-3, 2-4, 2-9, 2-11, 2-12, 2-13, 2-14, 2-15, 2-16, 2-18, 2-19 3-1, 3-9, 3-14 4-1, 4-2, 4-4, 4-5, 4-6, 4-9, 4-18, 4-19 5-1, 5-7, 5-15, 5-16, 5-18, 5-19 6-1, 6-2, 6-3, 6-4, 6-6, 6-13, 6-14, 6-15, 6-16, 6-18, 6-19 7-6, 7-13 8-1, 8-5 10-1 11-1, 11-4, 11-6, 11-12, 11-13, 11-14, 11-15, 11-16, 11-18, 11-19 12-1, 12-3, 12-4, 12-12, 12-13, 12-16, 12-18, 12-19 13-1 14-1, 14-9, 14-16, 14-18, 14-19 15-3, 15-4 16-1, 16-5, 16-9 17-2 18-1, 18-2 19-9 20-15, 20-16 21-1, 21-9, 21-11, 21-12, 21-15 22-6, 22-11, 22-12, 22-13, 22-15, 22-16, 22-18, 22-19

Выводы и рекомендации

Таким образом, наиболее важными факторами, определяющими конкурентоспособность и приоритетные направления реализации стратегии развития туристской индустрии в Чеченской Республике, являются следующие факторы, которые сочетаются с максимально возможным числом слабых сторон, опасностей и угроз:

1. Большое количество национально-культурных объектов туристского показа.
2. Улучшающийся имидж республики, благодаря достижениям в политике и мировом спорте. Высокая политическая активность.
3. Высокие темпы развития экономики.
4. Большие объемы строительства в республике.
5. Наличие координационного и информационно-маркетингового центра по развитию туризма в районе, по согласованию и координации туристских потоков.

Наиболее важными факторами, негативным образом влияющими на конкурентоспособность туризма в Чеченской Республике и для которых необходимо разрабатывать комплекс мероприятий по их устранению являются следующие (внешние угрозы и опасности, усиленные слабыми сторонами):

1. Моноотраслевая структура экономики Чеченской Республики, завязанной на преимущественном развитии нефтегазового комплекса.
2. Недостаточный уровень развития туристской инфраструктуры (средств размещения туристов, аттракций и программ обслуживания, неудовлетворительное качество предоставляемых услуг).
3. Отсутствие единого бренда территории (точнее, незначительные усилия по его продвижению на внешних рынках), на который работали бы большинство предлагаемых к продаже турпродуктов.
4. Наличие сильных конкурентов с развитым турбизнесом и известным турпродуктом вблизи (Кабардино-Балкария — «Приэльбрусье», Карачаево-Черкесия — «Домбай», Республика Северная Осетия-Алания — «Цей», Дагестан).
5. Негативное информационное поле вокруг Чеченской Республики. Несовершенная система рекламно-информационного обеспечения и продвижения национального туристического продукта на внутреннем и внешнем рынках. Недостаточное маркетинговое продвижение туристских продуктов и программ на внешних рынках России и за рубежом.
6. Несоответствие материальной базы учреждений туристско-рекреационного комплекса современным требованиям, недостаточный уровень сервиса, комфортности и качества курортных и туристских услуг.
7. Ухудшение политической обстановки в регионе. Усиление ксенофобии и угроза национализма в России.

Для максимизации эффекта от использования ключевых факторов, определяющих сегодня и в будущем конкурентоспособность туризма и связанных с ним отраслей, необходимо в полной мере реализовать их, направив против ключевых негативных факторов, используя следующие возможности:

1. Разработка и утверждение федеральной целевой программы «Развитие туризма в Чеченской Республике».
2. Включение туристских объектов на территории Чеченской Республики в туристский кластер на Северном Кавказе.
3. Образование вертикально интегрированной туристской организации, способной конкурировать с российскими и зарубежными организациями индустрии туризма.

Вышеотмеченные факторы конкурентоспособности туризма в Чеченской Республике определяют те уникальные особенности, которыми отличается Республика от остальных территориальных субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти Чеченской Республики за 2010 г. // http://economy-chr.ru/development_region/gos_support.
2. Инвестиционный паспорт Чеченской Республики. Информация об итогах социально-экономического развития Чеченской Республики за 2010 г. // <http://www.chechnya-invest.ru/?p=1909>.
3. Социально-экономическое положение России в 2010г., Федеральная служба государственной статистики, Москва // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/periodicals/doc_1140087276688.
4. Форма 2П. Основные показатели, представляемые для разработки прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2009 г. и на период до 2012 г. (Чеченская Республика) // http://economy-chr.ru/development_region/form_2p.

РЕГИОНАЛЬНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

ГОЛОВАНОВ К.А.,

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

e-mail: golovanov.ka@rambler.ru;

ГАЛАЧИЕВ О.Т.,

соискатель,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,

e-mail: galachieff@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы стратегического развития АПК. Региональная агропромышленная политика исследована как основа создания экономических условий деятельности малых предприятий АПК.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс; регион; стратегия; конкуренция.

In article problems of strategic development of agrarian and industrial complex are considered. The regional agroindustrial policy is investigated as a basis of creation of economic conditions of activity of small enterprises of agrarian and industrial complex.

Keywords: agriculture; region; strategy; a competition.

Коды классификатора JEL: Q15, R58.

Логика активной агропромышленной политики состоит в том, что ее субъект планомерно и на долгосрочной маркетинговой основе обеспечивает баланс интересов развития территориального агропромышленного комплекса и муниципального образования в целом [3]. Реализуя эту логику, органы местного самоуправления как обладатели перспективной маркетинговой информации организуют на этой основе выдачу муниципальных заказов, способствуют переориентации неиспользуемых производственных мощностей на выпуск товаров для насыщения рынка [1]. Атрибуты такой политики — объявление региональных индустриальных приоритетов, содействие концентрации всех видов ресурсов для их реализации, употребление бюджетных средств на финансирование соответствующих проектов, применение других механизмов стимулирования и поддержки перестройки работы АПК в нужных направлениях. Мера активности агропромышленной политики, очевидно, определяется совокупностью факторов, в том числе отношениями собственности, в которых функционируют регулируемые объекты. Прямое целенаправленное воздействие местных властей, разумеется, возможно, главным образом на муниципальные предприятия; применительно к предприятиям иного собственнического статуса управляющие муниципальные структуры вынуждены выбирать более «мягкие», косвенные меры регулирования (которые, однако, способны быть весьма эффективными).

Концептуальная проработанность региональной агропромышленной политики, в частности, в Кабардино-Балкарской республике, может быть оценена по ряду критериев, в том числе по признаку комплексности ее мероприятий. Комплексность выражается в том, что проводимая политика имеет много аспектов — от сбора налогов до медико-реабилитационных и прочих социальных нюансов организации производства [2].

Исходя из многоаспектности как важной качественной характеристики региональной агропромышленной политики, хотелось бы указать на наиболее актуальные ее структурные компоненты. Это, во-первых, компоненты социально-трудовые, от внимания местной власти к которым зависит решение вопросов занятости населения и его профессионально-культурного уровня, взаимоотношений труда и капитала, эффективности функционирования медицинских учреждений и др.

Во-вторых, — инвестиционные, предполагающие как непосредственное участие органов этой власти в формировании планов капиталовложений муниципальных предприятий, а также в развертывании финансовых рынков (в частности, посредством размещения муниципальных займов), так и выполнение ею функций гаранта или посредника при мобилизации агропромышленных инвестиций.

В-третьих, — институционально-корпоративные, связанные с включенностью органов местного самоуправления в решение вопросов собственности в территориальном индустриальном комплексе, а также с их содействием формированию интегрированных корпораций с участием предприятий АПК, финансовых, торговых и иного профиля хозяйствующих субъектов, расположенных в данном муниципальном образовании.

В-четвертых, — хозяйственно-налоговые, касающиеся: формирования и размещения муниципального заказа; установления правил экономического поведения муниципальных предприятий АПК; контроля за сроками и объемами соответствующих налоговых поступлений; своевременного погашения задолженностей бюджетной сферы перед предприятиями; регламентации порядка предоставления хозяйствующими субъектами должной информации при формировании местного бюджета; прогнозирования и программирования социально-экономического развития территории.

В-пятых, — природоресурсные, сопряженные с содействием местной власти рациональному использованию минерально-сырьевой базы территории, выявлением и освоением связанных с наличием ликвидной сырьевой базы «точек роста» муниципальной экономики.

В-шестых, — экологические, реализация которых состоит в обеспечении на территории экологического мониторинга, в предъявлении определенных требований к менеджменту экологически опасных предприятий, в формировании пакета муниципальных природоохранных программ.

Еще один признак проработанности региональной агропромышленной политики — учет в ней объективной конфликтности интересов населения и крупных территориальных корпораций. Нахождение компромиссов при согласовании стратегий местной власти и, в частности, крупных добывающих компаний — актуальная и традиционно болезненная проблема многих муниципальных образований в России.

Агропромышленная политика местной власти, разумеется, чревата и конфликтами, связанными с ущемлением интересов хозяйствующих субъектов, расположенных за пределами подведомственной этой власти территории. Данное обстоятельство, равно как и то, что эффективная координация деятельности многих, особенно технологически и кооперационно сопряженных, предприятий разных муниципальных образований объективно требует укрупнения масштабов регулирования, предопределяет необходимость увязки политики, о которой идет речь, с агропромышленной политикой более высоких — регионального и федерального — уровней [2, 4]. В таком сопряжении, проявляющемся, с одной стороны, в отстаивании муниципалитетами своих индустриальных приоритетов перед региональными и федеральными властями, с другой, — в их участии (в том числе организационно-административном и информационном) в реализации региональных и федеральных проектов и программ, — еще один признак качественной муниципальной агропромышленной политики.

Развитие сельского хозяйства в Кабардино-Балкарской республике характеризуется следующими основными тенденциями:

- ✓ сокращением объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции начиная с 1990 г., начиная с 2004 г. по большинству видов продукции можно отметить тенденцию к росту производства;
- ✓ нестабильным финансовым состоянием сельскохозяйственных организаций, нехваткой основных и оборотных средств, высоким удельным весом убыточных хозяйств. В результате высокая зависимость сельскохозяйственных товаропроизводителей от заемных средств;
- ✓ высокой убыточностью отрасли животноводства, как следствие — возрастанием доли личных подсобных хозяйств и структуре производства мяса и молока;
- ✓ увеличением удельного веса ЛПХ и К(Ф)Х в структуре производства продукции трудоемких и слабомеханизированных отраслей — картофеля и овощей;
- ✓ возрастанием роли крупных интегрированных структур в сельском хозяйстве, однако, в ближайшие 5 лет доля личных подсобных и фермерских хозяйств будет по-прежнему оставаться достаточно существенной. Следует также отметить, что развитие личных подсобных хозяйств имеет важное значение для поддержания уровня жизни в сельской местности.

Изменение объемов и структуры производства сельскохозяйственной продукции, аграрная политика государства оказали существенное влияние на состояние перерабатывающей промышленности в регионе.

В Кабардино-Балкарской республике функционирует более 200 малых предприятий пищевой промышленности, в том числе, виноводочные – 53, по производству спирта — 8, кондитерской – 4, хлебопекарной - 24, мясной (птица) - 4, маслосырдельной и молочной - 27. Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность республики представлена 5 организациями.

Умелое формирование собственной сырьевой базы, развитие предпринимательства в аграрном секторе привели к значительному росту производства основных видов продукции пищевой промышленности.

Доля отрасли в промышленном производстве республики в 2010 г. составила 46,4%. Наиболее развиты мукомольное, патоковое, винное, ликероводочное, плодоовощное производства. Крупнейшими предприятиями отрасли являются ОАО «Нальчикский халвичный завод», ЗАО «Сармаковский спирто-дрожжевой комбинат», ООО «Минерал», ООО «Моя столица».

Объем отгруженной продукции по производству пищевых продуктов, включая напитки, в 2009 г. составил 10924,2 млн руб (в 2008 г. — 7327,9 млн руб.), что составило 46,4% всей отгруженной продукции промышленного комплекса республики и 62,0% — обрабатывающих производств.

При прогнозном показателе 2,4 млрд руб. в 2011 г. уже произведено продукции пищевой и перерабатывающей промышленности АПК на сумму 3,96 млрд руб., или 165,0%. Индекс физического объема составит — 110,1%.

Существенны успехи по производству цельномолочной продукции (на 140%), сыров жирных (на 13,4%), масла животного (на 9,1%), крупы (на 31%), хлеба и хлебобулочных изделий (на 2%), безалкогольных напитков (в 2 раза). Муки произведено практически на уровне предыдущего года.

При этом, меньше, чем в соответствующем периоде предыдущего года произведено масла растительного на 50,8%, макаронных изделий — на 69,3%, кондитерских изделий — на 8,5%, минеральной воды — на 9,6%.

В целях ритмичного и бесперебойного обеспечения производства сырьем консервными заводами в 2009 г. арендовано 2896,5 га пахотных земель, что в 1,5 раза больше чем в 2007 г. Из общей площади арендованной пашни 1562 га было засеяно посевами зеленого горошка, 208 га — огурцами, 154 га — томатами и 400,5 га другими овощами.

Обеспечивая себя сырьем собственного производства, консервные заводы КБР снизили себестоимость продукции и значительно повысили ее качество.

В сезон переработки сырья нового урожая ежедневно осуществлялся мониторинг по заготовке и переработке сельскохозяйственного сырья. За истекший год выработано 143,6 муб. плодоовощной консервной продукции, переработано 28,0 тыс. т. овощей и 7,3 тыс. т. плодов.

Производство практически всех видов продукции перерабатывающей промышленности в 2008 г. сократилось по сравнению с 1990 г.: мяса — на 93%, мука — 91%, хлеб и хлебобулочных изделий — на 50%, молочной продукции — на 70%.

Среднесписочная численность работников в пищевой промышленности составила в 2009 г. 4123 человека, среднемесячная заработная плата — 4927 руб.

В пищевой промышленности КБР преобладает ликероводочная продукция. Кроме этого, развиты мукомольное, пивоваренное, крахмальное и плодоовощное производства.

В 2009 г. из 47 видов товаров-представителей рост производства отмечен по 31 виду: в производстве водки и ЛВИ — 185 % в сравнении с уровнем 2008 г., виноматериалов — 176,1%, виноградных вин — 133,5%, безалкогольных напитков — 106,7%, масла животного — 185,4%, цельномолочной продукции — 144,7%.

Возросла загруженность мощностей по выпуску кондитерских изделий до 71%. Производственные мощности по переработке молока позволяют перерабатывать до 400 тыс. т. молока в год, однако в 2009 г. степень их загруженности составила всего 62,2%.

Таблица 1

Производственные мощности предприятий пищевой промышленности КБР и их использование

Отрасли	Использование среднегодовой мощности, %						
	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Кондитерская промышленность	37	69	63	58	67	62	71
Водка и ликероводочные изделия, тыс. дал	86	96	99	100	100	86	57
Мукомольная промышленность	18	32	39	31	41	40	28
Молочная промышленность	12	12	20	32	37	67	62

Источник: Составлена авторами по данным МСХиП и МЭРТ КБР.

Отрасли переработки зерна также характеризуются относительно высоким избытком производственных мощностей. В мукомольной промышленности производственные мощности были загружены в 2009 г. только на 28%, в крупяной — на 2,5%. Таким образом, есть основания для вывода, что в регионе в целом загрузка производственных мощностей намного ниже того уровня, который при любых разумных вариантах можно было бы охарактеризовать как технологический оптимум.

Огромное влияние на деятельность предприятий пищевой промышленности АПК КБР оказывает моральный и физический износ зданий и сооружений, в которых осуществляется производство продукции. Основная их часть построена 30 лет назад, а флагман пищевой промышленности АПК КБР ОАО «Нальчикский халвичный завод» — более 65 лет назад. Эти здания и сооружения не поддаются преобразованию и сдерживают возможности совершенствования всей технологической структуры основных производственных фондов. Новое оборудование (поточные линии, технологические процессы) не вписывается в габаритные размеры зданий.

На анализируемых предприятиях в среднем физический износ составил 40–60%, а моральный — от 75% и выше. Высокая степень износа требует увеличения средств для поддержания оборудования в рабочем состоянии, а затраты на все виды ремонтных работ и особенно на капитальный ремонт резко сокращаются. Последствиями является технологическая деградация, которая влияет на конкурентоспособность продукции.

Таблица 2

Структура основных производственных фондов ведущих предприятий пищевой промышленности АПК КБР за 2000–2010 гг.

Наименование предприятия	Из них здания и сооружения			Машины и оборудование			Транспортные средства		
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.
ЗАО «Нальчикский халвичный завод» г. Нальчик	76,08	74,92	55,37	17,32	18,19	35,07	4,73	5,19	7,05
ООО «Минерал»	61,41	72,06	52,74	33,30	29,07	31,1	5,01	7,22	6,98
ОАО «Русь»	69,95	70,05	70,03	26,33	26,57	18,91	3,72	4,48	11,05
ЗАО «Уружский консервный завод» с. Уруж	50,34	57,32	46,53	34,23	29,27	26,73	15,43	12,88	6,94
ОАО «Макаронпром» (г. Нальчик)	70,23	66,31	66,22	22,36	27,22	25,30	7,05	6,12	8,11
ОАО «Баксанский ПК»	84,01	84,22	64,31	11,17	16,18	16,00	4,83	7,75	6,34
ОАО «Каравелла» (г. Баксан)	54,65	45,05	38,04	38,19	32,06	38,08	7,15	6,81	6,43
ООО «Чегемвинпищепром»	23,45	21,44	21,40	66,11	66,93	66,58	10,45	10,48	10,68
ЗАО Кондитерская фабрика «Жако» г. Нальчик			55,08			38,06			10,40
ЗАО «Нальчикский консервный завод» г. Нальчик	86,18	63,13	72,23	10,00	7,59	10,78	3,82	8,53	7,69
ОАО «Уружский консервный завод»	70,25	70,25	70,25	17,24	17,24	17,24	12,50	12,50	12,50
ОАО «Прохладенский хлебозавод»	62,15	69,93	66,34	33,33	26,14	31,82	4,22	3,92	3,68
ОАО Нальчикский хлебозавод	64,82	56,44	54,86	28,74	26,55	30,52	6,05	7,63	7,82
Всего по предприятиям пищевой промышленности КБР	37,79	44,70	51,82	53,19	46,43	42,04	9,02	8,87	6,14

Источник: Составлена авторами по отчетным данным указанных хозяйствующих субъектов, а также МСХиП и МЭРТ КБР.

Следовательно, первоочередной задачей в АПК КБР становится перевооружение предприятий пищевой промышленности, требующее разработки инновационных проектов, соответствующих передовым зарубежным технологиям, гибкой, безотходной и экологически чистой переработки сырья, изменения стратегии инвестирования, как со стороны регионального правительства, так и самих предприятий, что требует разработки механизма привлечения инвестиций.

Степень износа основных производственных фондов в пищевой промышленности региона сократилась с 42,2% в 2000 г. до 27,3% в 2010 г. обновление основных фондов в пищевой промышленности за тот же период выросло с 8,3% до 24,8%. Коэффициент ликвидации промышленно-производственных основных фондов в пищевой промышленности АПК КБР сократился с 1,0% в 2000 г. до 0,6% — в 2010 г.

Отрасли пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности АПК КБР получили в 2000–2010 гг., положительный финансовый результат, за исключением 2002 г., когда организациями мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности был получен убыток в размере 2,3 млн. руб. Отмечается тенденция снижения прибыли организаций пищевой промышленности в 2010 г. по сравнению с 2000 г. на 35,9%.

При этом, удельный вес крупных и средних убыточных организаций в пищевой промышленности снизился с 46% от общего числа предприятий в 2000 г. до 32,3% в 2010 г.

В целом, в пищевой промышленности сохраняется неблагоприятная макроэкономическая ситуация. Низкие инвестиционные возможности перерабатывающих организаций существенно ограничивают перспективы дальнейшего развития в условиях рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008. 368 с.
2. Мисаков В.С. Составляющие и специфика инновационного потенциала перерабатывающего предприятия Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону: РГУ, 2009. № 4.
3. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XIX–XX вв.). М.: Энцикл. рос. Деревень, 1995.
4. Федюкин В.К. Управление качеством процессов. Питер, 2004. С. 14.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КЧР НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА

ЭДИЕВА А.К.,

соискатель,

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,

e-mail: kancerovr@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности использования региональных программ развития малого бизнеса за счет использования прогнозирования численности малых предприятий и занятых на них работников на период до 2020 г.

Ключевые слова: малые предприятия; прогнозирование; экстраполяция; критерий Фишера.

In this paper, more efficient use of regional development programs for small businesses through the use of forecasting the number of small businesses and working on their employees for the period to 2020.

Keywords: small businesses; forecasting; extrapolation; Fisher's criterion.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Значение малого предпринимательства можно исследовать в двух направлениях — экономическая эффективность и социальная эффективность для рыночной экономики и для экономики конкретного региона. Вместе с тем, на данном этапе развития рыночных отношений не удастся достаточно достоверно оценить по количественным показателям состояние и перспективы развития этого сектора экономики. Вследствие этого нет возможности прогнозировать состояние данного сектора на будущий период. Это особенно важно для региональной экономики, в которой малое предпринимательство может играть огромную роль, как с точки зрения экономической функциональности, так и с точки зрения социальных функции малых предприятий.

Более того, в региональной экономике в большей степени заинтересованы в развитии малого бизнеса, так как малый бизнес во многом влияет на поступление средств в бюджет региона, решает социальные вопросы, связанные с созданием новых мест и, соответственно, уменьшением безработицы. Способствует он и улучшению экологической составляющей окружающей среды, что в конечном итоге дает возможность для улучшения условий жизни населения регионов.

Соответственно региональная власть имеет достаточно большое количество рычагов воздействия на состояние и перспективы малого предпринимательства. Однако возможности региональной власти далеко не безграничны и направления развития малого предпринимательства, которые предусматриваются в региональной программе находятся в очень большой зависимости от внешних экономических, социальных и политических условий. Более того, даже в регионе имеются отдельные административные районы, которые отличаются весьма существенно друг от друга своими природно-экономическими, социальными и организационными условиями ведения предпринимательской деятельности. Кроме того, практически невозможно добиться одинакового уровня развития рыночной и предпринимательской инфраструктуры. Поэтому в таких условиях весьма актуальным становится разработка методики прогнозирования состояния малого бизнеса в зависимости от текущих условий и сценариев его развития.

Особенно это касается прогнозирования численности малых предприятий в зависимости от текущих и перспективных условий внешней среды.

С другой стороны даже существующие на данный момент малые предприятия далеки от оптимальной конфигурации по количеству, объему и ассортименту выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Ответы на многие вопросы, связанные с развитием малых предприятий в условиях региона, может дать экономико-математическое моделирование. Использование этой методики позволяет получить удобный инструмент анализа и прогнозирования состояния данной сферы в тех или иных условиях окружающей среды. Инструментов моделирования очень много. Среди этих инструментов, на наш взгляд, наиболее приемлемым с рассматриваемой точки зрения является метод экстраполяции на базе экономико-математических моделей, что позволяет выявить изменения. Базой для экстраполяции являются статистические данные, которые приводятся органами государственной статистики. К сожалению, достоверность данных, которые предоставляют государственные органы статистики далеко не полностью отражает существующую действительность, что объясняется несколькими факторами.

Например, для экстраполяции необходимо иметь достаточно глубокие по времени данные, которые бы охватывали изучаемое явление не менее чем в течении 10–15 лет. Однако изменения законодательства приводят к тому, что в разные периоды к категории малых предприятий относятся различные типы предпринимательских образований. Скажем,

принятие в 2008 г. закона, который уточнил ситуацию в малом секторе, привело к тому, что ряд предприятий, которые до 2008 г. рассматривались как малые, перестали ими быть. Наряду с этим имеет место нестабильность законодательно-нормативной базы функционирования малых предприятий, также много факторов, влияющих на достоверность прогностической деятельности. Можно к этим факторам отнести, например, недостатки самой системы статистического учета в отношении малых предприятий. Недаром федеральная служба статистики Российской Федерации провела в 2011 г. сплошной мониторинг деятельности сектора малых предприятий. Это говорит о том, что получаемые данные до этого мониторинга, мягко говоря, не совсем точны и не устраивают по степени достоверности сами органы государственной статистической службы.

Другим фактором является то, что сами малые предприятия намерено искажают отчетные данные. Связано это в основном с желанием уйти от налогообложения или если, например, предприятие находится на границе возможностей для перехода на упрощенную систему налогообложения, то как правило искажает данные, чтобы упрощенная система могла быть использована.

Есть и объективные экономические причины для того, чтобы не заниматься прогностической деятельностью. Например, типичная объективная причина — инфляция. Из-за инфляции стоимостные показатели развития малых предприятий отраженные в отчетности различных лет мало сопоставимы между собой. Мы уже приводили примеры, анализируя показатели, выраженные в текущих ценах, и в сопоставимых ценах — они дают различную картину исследуемого признака.

Поэтому при прогнозировании перспектив развития малого предпринимательства мы отказались от стоимостных показателей и остановились на двух параметрах — количестве малых предприятий и численности занятых в этой сфере. Выбор именно этих двух параметров объясняется тем, что количество малых предприятий имеет огромное значение для экономической составляющей развития данного сектора. Количество занятых в малом бизнесе значимо для социальной составляющей малого бизнеса. Кроме этого статистические данные по этим двум параметрам намного более достоверны, чем всевозможные стоимостные показатели эффективности развития малого бизнеса. Для прогнозирования количества малых предприятий и численности персонала на них мы использовали метод экстраполяции.

Математическая постановка задачи экстраполяции заключается в том, чтобы по известным значениям X_t экономического процесса предсказать его возможные величины на период X_{t+1} . Основой прогноза является выделение тенденции изменения экономического показателя во времени в виде математической функции, подбор адекватной математической функции осуществляется методом наименьших квадратов — по минимуму отклонение суммы квадратов между теоретическими и эмпирическими уровнями ряда [2]:

$$\sum (y_t - \bar{y})^2 \rightarrow \min \quad (1)$$

где, $\sum (y_t - \bar{y})^2$ — сумма квадрата отклонения фактического значения показателя относительно времени от его среднего значения.

Для использования в методе экстраполяции применяется значительное число различных математических функций, которые отражают отдельные типы развития. Большинство этих функций является вариацией, пусть и весьма сложной, линейной зависимости между факторным и результативным признаком. Однако факторы, от которых зависит рассматриваемые показатели настолько многообразны и сложны, а также непостоянны во времени, что использование линейной функции в данном случае нам кажется неадекватным. Поэтому мы остановились на нелинейной зависимости между исследуемыми факторами и временем.

Исходя из задач нашего исследования, предпочтение обычно предоставляется парным нелинейным моделям первого типа, которые в обобщенном виде можно представить:

$$\bar{Y} = a \varphi(x) + b \quad (2)$$

где $\bar{Y}$ — расчетное значение теоретической функции зависимости фактора X во времени;

$\varphi(x)$ — функция зависимости показателя Y от фактора x ;

a, b — неизвестные параметры регрессионной функции.

Заменой величины $z_i = \varphi(x_i)$ нелинейная парная регрессия преобразуется в линейную $\bar{Y} = az + b$, что позволяет использовать для расчета возможности приложения Excel.

Для выявления степени адекватности той или иной функции требуемому уровню, мы сравнивали уровень аппроксимации, выраженный индексом корреляции, с уровнем регрессии. Чем ближе значение индекса единицы, тем более адекватной является модель.

Приведенные регрессионные модели построены на основе зависимости количества малых предприятий (вариант 1) и численности занятых (вариант 2) — соответственно фактор Y от неопределенного показателя, отражающего изменение фактора X во времени.

Оценка адекватности парной нелинейной регрессии наблюдаемым данным (вариант 1 — динамический ряд количества МП с 2003 по 2010 гг.; вариант 2 — динамический ряд занятых на МП с 2003 по 2010 гг.) осуществлялись с помощью критерия Фишера.

Расчетное значение критерия Фишера находится по формуле:

$$F_p = \frac{\sigma_y^2}{S^2} \quad (3)$$

где, F_p — значение функции Фишера, определяемое по заданным значениям n и m , и определяется вероятностью p ;

σ_y^2 — дисперсия значения y ; $S = \sqrt{\frac{(y - \bar{y})^2}{(m - n - 1)}}$ — стандартное отклонение показателя в n -степенях свободы и m — значении надежной вероятности, и сравнивается с табличным значением. При этом, если F расчетное больше табличного значения, то с надежностью $P = 1 - \alpha$ можно считать, что рассматриваемая математическая модель адекватна эксперимен-

тальным данным, в противном случае с надежностью P рассматриваемую парную регрессию нельзя считать адекватной. Будем в дальнейшем использовать данную формулу:

$$Y = e^{ax+b} \quad (4)$$

Интервальную оценку находим с помощью расчета по формуле:

$$\Delta y_p = \frac{t_{ak} \cdot S}{\sqrt{n}} \cdot \sqrt{1 + n \frac{(z_p - \bar{z})^2}{\sigma_{2z}}} \quad (5)$$

где Δy_p – отклонение теоретической функции распределения от точного значения показателя;

t_{ak} – значение функции Стьюдента;

S – стандартное отклонение показателя в при n – степенях свободы и m -значении надежности вероятности.

z_p – значение нелинейной парной регрессии;

$\bar{z}$ – расчетное значение нелинейной парной регрессии;

σ_{2z} – дисперсия значения y .

Точное значение прогнозируемых величин по численности малых предприятий в экономике и численности занятых на них представлены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что наблюдается в начале тенденция роста численности малых предприятий и соответственно численности занятых до 2016 г. Затем наблюдается определенный спад в 2017 и 2018 гг. Но в дальнейшем наблюдается повышательная волна, что приводит к численности занятых и численности самих малых предприятий к 2020 г. к значениям выше, чем в начале падения в 2016 г.

Таблица 1

Прогнозные характеристики количества малых предприятий и численности занятых в них по КЧР на период до 2020 г. *

Годы	Прогнозируемая численность малых предприятий	Прогнозируемая численность занятых на малых предприятиях	Численность малых предприятий		Занятость на малых предприятиях	
			Мин.	Макс.	Мин.	Макс.
2012	2511	15890	2413	2609	15479	16301
2013	2598	16100	2488	2708	15632	16568
2014	2644	16280	2522	2766	15768	16792
2015	2708	16980	2574	2842	16441	17519
2016	2796	17480	2647	2945	16892	18068
2017	2681	16820	2525	2837	16218	17422
2018	2642	16238	2470	2814	15585	16891
2019	2709	16988	2520	2898	16290	17686
2020	2806	17690	2600	3012	16942	18438

* Рассчитано автором по данным Карачаево-Черкесската [1]

В таблице представлены также два варианта прогноза. Минимальным значениям соответствуют неблагоприятные внешние условия, а максимальным значениям соответственно — наиболее благоприятные внешние условия. Необходимо также отметить, что точность прогнозирования рассматриваемых величин год от года снижается. По нашим расчетам, современная тенденция роста численности малых предприятий сохранится вплоть до 2016 г. с максимальным значением количество малых предприятий 2796 единиц. При этом он будет соответствовать численности занятых на этих малых предприятиях в количестве 17480 человек. При неблагоприятном сценарии развития в 2016 г. численность малых предприятий достигнет 2647 единиц при соответствующей численности 16892 человека. При благоприятном сценарии развития, 2016 г. численность малых предприятий может достичь 2945 единиц, при соответствующей численности занятых 18068 человек. В дальнейшем наблюдается снижение, как численности малых предприятий, так и численности занятых. Отрицательный тренд закончится в 2019 г. и к 2020 г. ожидаемая численность малых предприятий составит 2806 единиц. Этому будет соответствовать численность занятых в 17690 человек. При реализации негативного сценария численность малых предприятий к 2020 г. достигнет лишь 2600 единиц, при численности занятых 16942 человек. Позитивный сценарий предполагает достижение численности малых предприятий в 2020 г. величины 3012 единиц и численности, занятых на этих предприятиях в 18438 человек.

Такое прогнозирование позволяет подводить экономическую базу под существующие и разрабатываемые программы развития малого бизнеса в регионе, позволяет выявлять основные направления его поддержки, которые затем легко дифференцируются в зависимости от текущих условий в тех или иных районах региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Общие экономические показатели деятельности малых предприятий КЧР (без микро-предприятий). Черкесск: КЧРстат, 2011. 25 с.
2. Филобокова Л.Ю. Оценка эффективности развития малого предпринимательства в условиях трансформации к инновационно-воспроизводственному типу развития // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 20. С. 2–11.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ГОРНЫХ РЕГИОНОВ

ТЕКУЕВА М.Т.,

аспирант,

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,

e-mail: tecueva@list.ru

В статье рассмотрены проблемы экономического развития депрессивных регионов. Предложен системный подход к исследованию проблем устойчивого развития сельских территорий горных регионов.

Ключевые слова: системный подход; анализ; факторы; устойчивое развитие; инновации; сельские территории; горные регионы.

In article problems of economic development of depressive regions are considered. The system approach to research of problems of a sustainable development of rural territories of mountain regions is offered.

Keywords: the system approach; the analysis; factors; a sustainable development; innovations; rural territories; mountain regions.

Коды классификатора JEL: Q15, Q16, Q18.

Сложившийся техногенный тип экономического развития не решил важнейшую и сложнейшую задачу: достигнуть экономического эффекта за счет рационального распределения функций между государственными структурами, бизнесом и рынком и сбалансированности социальной, экономической, культурной и политической жизни, но привел к возникновению глобальных экологических проблем [7]. Ни рыночный механизм, ни централизованная управленческая политика не обеспечивают экономического равновесия при ограниченности природных ресурсов и взаимозависимости всех эколого-экономических процессов в мире. Все это явилось важнейшей причиной разработки концепции мирового устойчивого развития и экологизации мирового сознания. В основе этой концепции лежит тот факт, что если три четверти населения Земли, проживающие в слабо развитых странах пойдут по тому же пути интенсивного развития своих экономических систем, что и жители развитых стран, то наступит экологическая катастрофа.

Впервые термин «устойчивое развитие» (или сбалансированное развитие) появился в докладе «Всемирная стратегия охраны природы» (1980 г.), представленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов. Там понятие «устойчивое развитие» определяется как «модификация биосферы и использование людских, финансовых, возобновляемых и не возобновляемых природных ресурсов для удовлетворения потребностей людей и улучшения качества жизни» [6]. Суть этого понятия заключается в стремлении сохранить баланс между экономическим развитием и охраной окружающей среды. Сейчас в литературе существует более 80 определений устойчивого развития. В широком смысле устойчивое развитие трактуется как процесс, обозначающий новый тип функционирования цивилизации, основанной на радикальных изменениях ее исторически сложившихся параметров (экономических, социальных, экологических, культурологических и др.). Наиболее распространенное понятие устойчивого развития приведено в докладе комиссии Брундтланд: «Устойчивое развитие — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» (концепция). Цивилизация не должна решать свои проблемы за счет будущих поколений. В документах Международного института устойчивого развития под термином «устойчивое жизнеобеспечение населения» подразумевают систему мер, необходимых для преодоления бедности на всех уровнях: домохозяйства, сообщества, региона, страны [4].

Устойчивое развитие — такое направление мирового экономического роста, при котором обеспечивается опирающееся на современные достижения научно-технического прогресса (НТП) качество жизни граждан, удовлетворяющее их текущие потребности, но по своему воздействию на окружающую среду, не ставящую под угрозу способность будущих поколений обеспечивать качественный рост по уровням материального, жилищно-бытового, социального обеспечения, охране здоровья, экологической и личной безопасности.

По нашему мнению, устойчивое развитие — это необратимое, направленное, закономерное изменение мирового экономического роста, в результате которого обеспечивается высокое качество жизни граждан и будущих поколений.

На конференции ООН по окружающей среде и развитию (Бразилия, 1992 г.) идею устойчивого развития поддержали предприниматели, которые считают ее жизненной потребностью современного общества. Совет предпринимателей по

устойчивому развитию, созданный на этой конференции признал, что экономический рост всех государств мира служит неперенным условием повышения уровня жизни беднейших слоев общества, сбалансированного роста населения и, в конечном счете, приведет к стабилизации отношений между различными общественными группами.

В настоящее время все большее число предпринимателей включает принципы устойчивого развития во все виды предпринимательской деятельности. Это наиболее разумный путь обеспечения будущего процветания предприятий. Предприятия, взявшие на вооружение эту концепцию, эффективно используют более совершенные производственные процессы, повышают производительность, снижают затраты на выполнение экологических требований и наилучшим образом используют возможности рынка. Такие предприятия всегда будут обладать преимуществом над своими конкурентами, не использующими новые подходы.

Особенно актуально устойчивое развитие сельского хозяйства горных территорий. Для обеспечения устойчивого развития сельских территорий активными участниками этого процесса должны стать конкурентоспособные малые и средние предприятия, а государство должно стимулировать этот процесс [3].

Сельское хозяйство играет важнейшую роль в поддержании жизнеспособности сельской местности, здоровья растений, животных и человека, в сохранении агробиологического разнообразия.

Многофункциональность сельского хозяйства является одной из составляющих обеспечения национального благосостояния и определяет необходимость государственного вмешательства в обеспечение устойчивого развития сельских территорий. Одной из важнейших целей государственной политики является создание условий устойчивого развития сел горных территорий.

В связи с присоединением России ко Всемирной торговой организации, повышаются требования к таким преобразованиям в агропромышленном комплексе России, как повышение качества жизни сельских граждан; обеспечение полной занятости трудоспособного населения; непрерывный рост реальных доходов сельских семей; расширение производства и торговли продовольственными товарами и услугами; устойчивое, конкурентоспособное развитие сельских территорий и обеспечение охраны окружающей среды.

В России также предприняты попытки выработки концепции устойчивого развития сельских территорий. Так, например, на всероссийской конференции в Чебоксарах (2003 г.) под устойчивым развитием сельских территорий с позиций экономической теории понимается обеспечение стабильного развития сельского сообщества, то есть:

1) выполнение им его экономических функций (производство продовольствия, сельскохозяйственного сырья, других, несельскохозяйственных товаров и услуг, а также общественных благ, предоставление рекреационных услуг, сохранение сельского образа жизни и сельской культуры, социальный контроль над территорией, сохранение исторически освоенных ландшафтов;

2) рост уровня и улучшение качества жизни сельского населения;

3) поддержание экологического равновесия в биосфере [2].

Обеспечение устойчивого развития территории опирается на организацию денежных потоков, достаточных для поддержания жизненного потенциала и развития сельской территории. Такая организация предусматривает использование всех источников устойчивого развития: федерального, регионального финансирования, но, прежде всего, как нам представляется, использование возможностей малого и среднего предпринимательства, опирающегося на внутренние ресурсы территории.

Белоусов В.И. и Белоусов А.А. считают, что главным фактором устойчивого развития в XXI в. является ориентация на разработку и применение инноваций [1]. Инновации — важнейший фактор обеспечения стабильности функционирования предпринимательских структур, средство решения производственных и коммерческих задач. Основная масса инноваций реализуется предпринимательскими структурами, инновации для них — средство решения производственных, коммерческих задач, важнейший фактор обеспечения стабильности их функционирования, экономического роста и конкурентоспособности.

В мировой практике степень развитости государства определяется способностью его экономики создавать и осуществлять практическую реализацию нововведений. Одним из требований к преобразованиям в агропромышленном комплексе, в связи с присоединением России к ВТО, является устойчивое конкурентоспособное развитие сельских территорий. Признается, что обеспечение устойчивого развития сельского хозяйства горных территорий является комплексной проблемой. Оно возможно при условии макроэкономической стабильности; сбалансированного развития экономики; обеспечения экономического роста в сельском хозяйстве; расширения несельскохозяйственной занятости населения в горной местности; достижения на селе социально близких к городским условиям получения доходов и общественных благ; улучшения условий доступа хозяйствующих субъектов, ведущих предпринимательскую деятельность на селе, к рынкам материально-технических, кредитных, информационных ресурсов; формирования в сельской местности институтов гражданского общества, обеспечивающих защиту экономических и социальных интересов различных групп сельского населения; осуществления программ улучшения экологической ситуации в сельской местности. Все эти условия не существуют или находятся в зачаточном состоянии, так как в настоящее время кавказские села переживают системный кризис,отягощенный высокогорными условиями.

Он проявляется в крайне низком уровне жизни сельского населения: например, в Кабардино-Балкарской Республике, большая часть жилищного фонда не имеет элементарных коммунальных удобств (только 30% жилой площади оборудовано водопроводом, 5% — канализацией, 0% — центральным отоплением, 85% — газом, 0% — горячим водоснабжением; социальная, инженерная и дорожно-транспортная инфраструктуры устарели, а 35 % сельских поселений лишены с ними связи, доходы сельского населения одни из самых низких в стране.

Выйти из такого кризиса сложно, но возможно. Как считают специалисты [1, 4, 6], в основе обеспечения устойчивого развития сельских территорий лежит наращивание конкурентоспособности посредством активного продвижения новейших современных технологий в сельском хозяйстве, прежде всего, ресурсосберегающих. Для повышения конкуренто-

способности сельскохозяйственного производства в России требуется технически его переоснастить, снизить удельную энергоемкость сельхозпродукции и ее себестоимость, вносить удобрения в необходимом количестве, повышать квалификацию кадров. Причем, поддерживать свою конкурентоспособность необходимо постоянно, практически ежедневно, в силу усиления изменчивости мира под влиянием этих нововведений.

В настоящее время все большее число предпринимателей убеждается, что на пути долговременного успеха предприятий, фирм, корпораций необходимо применять принципы устойчивого развития во всех видах предпринимательской деятельности.

Предприятия и территории, использующие концепцию устойчивого развития, эффективно используют более совершенные производственные процессы, повышают производительность, снижают затраты на выполнение экологических требований и наилучшим образом используют возможности рынка. Таким образом, они всегда будут обладать преимуществом перед своими конкурентами в долгосрочной перспективе.

Критерием устойчивого развития экономики сельского хозяйства и социального положения жителей сельской местности горных территорий региона можно считать динамичное увеличение положительных, с точки зрения общества, характеристик этих процессов. Основные пути решения:

- ◆ занятость трудоспособного населения;
- ◆ рост производительности труда;
- ◆ снижение издержек производства;
- ◆ сохранение высокого качества сельскохозяйственной продукции;
- ◆ завоевание эффективных рынков сбыта произведенной экологически чистой сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки.

При оценке современного уровня устойчивости экономики региона нами принимаются показатели эффективного ведения производства, которые могут быть как обобщающими, так и частными.

По определению профессора И.Б. Загайтова [5], «обобщающий показатель эффективности производства всегда характеризуется как соотношением между полезным эффектом за определенный период и затратами, которые необходимы для приведения данного эффекта в действие». Соглашаясь с этим положением, необходимо учитывать, что на различных уровнях хозяйствования для конкретных субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений содержание обобщающего показателя эффективности производства уточняется по нескольким направлениям:

- ✓ показателем полезного эффекта для конкретных товаропроизводителей является или прибыль (для предприятий, использующих наемный труд), или валовой доход (при кооперативной и частной формах собственности производителей).
- ✓ затраты для товаропроизводителей определяют цены использованных основных и оборотных фондов, цена труда (зарплата с начислениями), цена приобретения потребленных природных ресурсов, а также рентные платежи, вмененные налоги и т.п.

Период оценки полезного эффекта на уровне сельскохозяйственного предприятия имеет меньшую продолжительность, так как, как правило, определяется за сравнительно короткий период (год), а период производства многих продуктов труда значительно больше и измеряется несколькими годами.

К частным показателям эффективности производства можно отнести урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность скота и птицы, производительность труда, себестоимость единицы продукции, рентабельность производства в отраслях хозяйства и по отдельным видам производимой продукции, выход продукции в натуральном и стоимостном выражении в расчете на единицу площади.

Основным показателем, с помощью которого судят о стабильности экономики на макроуровне, например, на уровне страны и региона, принято считать экономический прирост, в том числе прирост национального валового продукта, обычно за определенный период. Для оценки развития отраслей народного хозяйства используется показатель прироста валовой продукции промышленности, сельского хозяйства и т.д. В настоящее время для уточнения потенциального роста экономики принят показатель наличия прироста инвестиций в основной капитал.

К числу показателей оценки социального развития относятся оборот розничной торговли, платные услуги населению, реальные денежные доходы населения, начисленная реальная заработная плата, соотношение реального дохода и прожиточного минимума и др.

В существующей совокупности показателей, используемых для оценки процесса социально-экономического развития предприятия, применяются такие хорошо известные показатели, как: прирост валового объема производства, прибыли, прирост их удельных значений и др. В условиях рыночных отношений совокупность применяемых оценочных показателей требует расширения за счет введения в нее показателей финансовой оценки процесса развития.

Это подтверждается и теорией расширенного воспроизводства К. Маркса. На наш взгляд, модель расширенного развития экономики и социального положения региона или его подразделения адекватна модели производственного и социально-экономического развития предприятия.

Согласно теории, в процессе кругооборота капитала образующийся в результате реализации производственных товаров денежный капитал должен быть вновь пущен для финансирования текущих и капитальных затрат. Этот денежный капитал разделяется на три основных элемента: оборотный капитал, перенесенная на товар часть стоимости основного капитала (амортизационные отчисления) и прибыль предприятия. Высвободившийся оборотный капитал в денежной форме должен быть в короткий срок превращен в производительный капитал путем приобретения определенного количества труда и материальных элементов для непрерывного процесса производства. Эта часть денежного капитала не может объективно служить основой накопления и финансирования расширения производства, для этих целей остаются два других элемента годового продукта: амортизация и прибыль.

Прибыль предприятия в условиях рынка распадается на две большие статьи после вычета налогов в бюджеты: прибыль для акционеров, если предприятие акционерное, и нераспределенная прибыль. Последняя с амортизацией составляет основные собственные источники накопления.

Однако, предприятие не всегда имеет возможность полностью обеспечить себя для расширенного производства собственными финансовыми ресурсами, и вынуждено привлекать денежные средства с рынка ссудных капиталов.

Под финансовой устойчивостью предприятия понимают его способность формировать запасы и осуществлять затраты за счет «нормальных» источников, т.е. за счет собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов.

В зависимости от соотношений между источниками формирования запасов и затрат, различают четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная, нормальная, предкризисная и кризисная.

Определение типа финансовой устойчивости можно сочетать с расчетом относительных ее показателей.

Наиболее важным показателем, характеризующим финансовую устойчивость обеспечения собственными средствами предприятия, является соотношение заемных и собственных средств. Его значение свидетельствует о том, сколько к началу отчетного периода предприятием было привлечено заемных средств на каждый рубль собственных. Если его величина превышает 1, то финансовая независимость и устойчивость предприятия достигает критической точки.

К наиболее информативным коэффициентам финансового состояния предприятия относятся: коэффициенты финансовой зависимости, долгосрочного привлечения заемных средств, маневренности собственных средств и обеспеченности их запасов.

С целью определения финансовой устойчивости применяют также и другие коэффициенты:

- обеспеченности оборотных активов собственными источниками;
- автономии предприятия;
- реальной стоимости имущества;
- долгосрочного привлечения заемных средств.

Для характеристики уровня устойчивости производства наиболее распространенными являются:

- ✓ коэффициент устойчивости — измеряющий меру колебания фактических уровней динамического ряда относительно теоретических уровней;
- ✓ коэффициент устойчивости роста — представляющий собой измеритель частоты подъемов и рассчитываемый как отношение числа членов динамического ряда с возрастающей характеристикой к общему их числу;
- ✓ коэффициент вариации и некоторые др.

Автор разделяет мнение ученых-экономистов, которые предлагают использовать теоретически обоснованную систему показателей устойчивости.

Объективными условиями современного состояния сельского хозяйства горных территорий являются недостаточная обеспеченность средствами механизации и химизации, отсутствие специализации предприятий АПК по выполнению отдельных взаимосвязанных технологических процессов при производстве отдельных товаров, несоответствие цен и затрат, либерализм в экономической политике по содержанию рыночных отношений между отраслями национального хозяйства, отсутствие взаимодействия с органами местного самоуправления, практическое устранение управляющей системы в государстве от регулирования и координации производственно-экономических процессов в экономике. Они привели к резкому спаду производства, снижению жизненного уровня населения. Этот процесс имеет устойчивую тенденцию.

В районах маленькой Кабардино-Балкарской Республики существуют товаропроизводители, предприятия и территории с резко отличающимися экономическими и социальными условиями функционирования. Различия объясняются как объективными, так и субъективными факторами. Если первые отражают природно-климатические условия, экономико-географическое положение, исторические и социально-культурные особенности, то вторые — реализацию политики управляющей системы всех уровней.

В рыночных условиях инерционно проявляется несбалансированность развития экономик не только предприятий, но и отдельных территорий, особенно горных, административных регионов. Некоторые территории приобрели характер депрессивных.

Одной из основных причин региональной депрессии можно считать выбранную схему хозяйственного развития конкретной территории горных районов и недостаточную адаптацию современным условиям рынка. Как правило, в таких регионах развивалось производство ограниченного круга сельскохозяйственной продукции, т.е. отмечается узость структуры производства и экономических отношений, диспропорция развития систем экономики. Традиции в развитии системы хозяйствования горных территорий становятся тормозом и вызывают цепную реакцию кризисных явлений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов В.И. Устойчивое развитие сельских территорий: теория и практика: Учеб. Пособие. Воронеж: ИСТОКИ, 2005. 288 с.
2. Берова Ф.Ж., Сабанчиев А.Х. Региональные особенности процессов урбанизации и дезурбанизации // TERRA ECONOMICUS. Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2010. № 1.
3. Бойко И.П. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства. Л.: Ленинградский университет, 1986.
4. Бузгалин, А.В. Трансформационная экономика России. М.: Финансы и статистика, 2006. 616 с.
5. Загайтов И.Б., Половинкин П.Д. Устойчивость сельскохозяйственного производства // Вопросы экономики. 1989. № 1. С. 75–35.
6. Иванов П.М. Регионализация управления и устойчивое развитие. Нальчик: ИИПРУ КБНЦ РАН, 1996. 128 с.
7. Милосердов В.В. Сценарий экономического роста России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 5. С. 7–10.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

КАЛУГИНА М.В.,

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

В статье анализируется процесс формирования стратегии интеграции региональной экономики в мировую, исследуются направления совершенствования регулирования внешнеэкономической деятельности. На примере Южного федерального округа показано, как решение проблем экономической модернизации и повышение эффективности региональной внешнеэкономической политики будет способствовать росту конкурентных преимуществ региона, что требует скоординированных усилий региональных властей и бизнеса, определенных институциональных условий и механизмов.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность региона; региональная внешнеэкономическая политика; конкурентные преимущества региона.

This paper focuses on the strategy forming process in the sphere of regional economic integration into a world economy. Improving governance and regulation of foreign trade activities are being explored. As an example, Southern Federal District is shown: how the solution of economic modernization problems and increase of regional foreign economic policy efficiency will boost the region's competitive advantages. It requires the coordinated efforts of the regional authorities and business, certain institutional arrangements and mechanisms.

Keywords: foreign economic activities; regional foreign policy; competitive advantages of a region.

Коды классификатора JEL: F14, F15, F23.

В настоящее время основные проблемы организации внешнеэкономической деятельности регионов связаны с необходимостью выбора обоснованной стратегии интеграции региона в мирохозяйственную систему, что требует скоординированных усилий региональных властей и бизнеса, а также определенных институциональных условий и механизмов. При этом региональная внешнеэкономическая политика имеет определенную специфику, заключающуюся в осуществлении целенаправленного воздействия на международные связи для достижения нескольких взаимосвязанных целей – внешнеэкономических, интеграционных, и решения внутрихозяйственных проблем региона для его социально-экономического развития [5].

Сегодня стержневой целью внешнеэкономической деятельности (ВЭД) страны и регионов является наращивание экономического потенциала и конкурентных преимуществ на мировых рынках, увеличение валютных доходов, привлечение высоких (прорывных) технологий, импортозамещение. Для достижения этой цели используются разнообразные методы. Учитывая процессы глобализации, каждая страна стремится найти свою «нишу», выбрать наиболее перспективные формы участия в международном разделении труда и включиться в существующую систему мирохозяйственных связей. Основными проблемами, характерными для российской экономики, остаются технологическое отставание в ряде отраслей, устаревшие основные фонды предприятий, низкая инновационность, вызванная недостатком финансирования и т.д. [15, с. 1]. Поэтому, актуальной задачей сегодняшнего дня является формирование такой структуры экономики, которая бы опиралась не на сырьевые отрасли, а на отрасли современной промышленности. Отраслям, выпускающим наукоемкую и высокотехнологичную продукцию (авиастроение, космическое производство, атомная промышленность, энергомашиностроение), которые имеют значительные возможности для конкурентоспособного экспорта, требовалась и требуется прямая и значительная государственная поддержка в различных формах: финансовое содействие за счет средств федерального бюджета; предоставление гарантийных обязательств со стороны государства для кредитования экспорта; создание системы страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков; использование различных форм налогового поощрения производителей-экспортеров, выпускающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости; применение организационно-правовых и специальных мер стимулирования экспорта [14, с. 1, 2].

В эпоху глобализации и интенсивного развития мировых рынков внешнеэкономическая деятельность в России, и, в частности, в Южном федеральном округе (ЮФО) приобретает особое значение, определяя эффективность национальной экономики. Для укрепления позиций регионов России на мировых рынках необходим инновационный путь развития и новые стратегические ориентиры [4]. Действительно, построение инновационной экономики невозможно без развития современных форм внешнеэкономической деятельности предприятий, освоения новых рыночных ниш, экспорта товаров высокой степени обработки.

Сегодня за счет инновационной составляющей в странах ЕС обеспечивается около 50% прироста ВВП, а в России – менее 10%. Эффективное использование инноваций позволяет преодолевать количественную ограниченность природно-естественных и людских ресурсов и создавать условия для обеспечения долговременной положительной динамики экономического развития предпринимательских структур (табл. 1). По оценкам экспертов, доля России в мировом обороте наукоемкой продукции находится в коридоре от 0,3% до 0,8% — это в 15–20 раз меньше, чем, например, доля Китая [6].

Таблица 1

Рейтинг показателей инновационной составляющей международной конкурентоспособности России в 2008 и 2010 гг. [15, с. 1, 2]

ПОКАЗАТЕЛЬ	РЕЙТИНГ 2008 г.	РЕЙТИНГ 2010 г.
1. Инновационный потенциал	54	38
2. Государственные закупки высокотехнологичной продукции	83	82
3. Сотрудничество между университетами и промышленными предприятиями	61	61
4. Затраты частных компаний на НИОКР	50	50
5. Качество научно-исследовательских институтов	44	53
6. Наличие ученых и инженеров	37	56
7. Число патентов за миллион чел. населения	45	49

По справедливому замечанию многих исследователей, возможности и перспективы развития региона, его экономической модернизации определяются не только степенью эффективности использования внутрирегиональных ресурсов, но и особенностями взаимодействия региональных структур всех уровней с международной средой. Экономическая открытость, интенсификация участия региона во внешнеэкономических связях может служить как источником конкурентных преимуществ, так и фактором риска, что наглядно продемонстрировал кризис 2008–2009 гг., подтвердив, что правовые основы, экономические механизмы и организационные формы участия регионов России в международных экономических связях требуют определенных усовершенствований [5].

Говоря о ЮФО, необходимо выделить факторы, обуславливающие динамические изменения во внешней торговле, опосредующие фрагментарность и несбалансированность в развитии инфраструктуры ВЭД: несоответствие дорожно-транспортной, таможенной и банковской составляющих инфраструктуры ВЭД объемам внешней торговли. Соответственно требуются корректировка государственной и региональной политики в области формирования ее институтов. Заметим, что для Юга России характерны стабильные и высокие темпы роста импорта, что связано со спросом со стороны бурно развивающихся компаний аграрной сферы и промышленности, а также с падением курса доллара по отношению к российской валюте. Последнее способствовало росту привлекательности импортной техники и оборудования, с одновременным снижением конкурентоспособности отечественных аналогов на внутреннем рынке [9].

На сегодняшний день несомненным лидером по всем показателям ЮФО является Краснодарский край. Его уникальное положение в свете подготовки к Олимпийским играм 2014 г. может дать мощнейший толчок для развития всей экономики региона. В ближайшие годы сюда будут направлены миллиарды долларов частных и государственных инвестиций, что существенно изменит соотношение отраслей экономики и их вес в регионе, улучшит позиции ЮФО среди других федеральных округов и выведет регион на принципиально новую ступень развития. Вполне ожидаемым лидером роста станет Краснодарский край. На него приходится более половины совокупной стоимости инвестиционных проектов. Данный регион является одним из наиболее конкурентоспособных в России, его значимость в качестве экономического центра постоянно возрастает, и из обычного сельскохозяйственного региона Краснодарский край становится одним из ключевых региональных центров в России и центром притяжения иностранных инвестиций, в значительной степени определяющим и темпы экономического роста всей страны [16]. Анализ аналогичных композитных индексов для регионов-лидеров России в качестве создателей или потребителей инноваций также указывает на близость значений индексов конкурентоспособности и индексов экономики знаний, а также на их лишь относительное соответствие индексам развития человеческого потенциала (табл. 2).

Таблица 2

Сопоставление индексов «топ-десятки» регионов России, 2009 [15. С.4]

СУБЪЕКТ РФ	Индекс экономики знаний		Конкурентоспособность	
	Значение индекса	Позиция в российском рейтинге	Позиция в российском рейтинге «Бауман Инновейшен» [12]	Институт региональной политики, рейтинг IRPEX [13]
г. Москва	9,72	1	3	1 (F)
г. Санкт-Петербург	9,58	2	9	2 (F)
Самарская обл.	8,29	3	4	16 (F)
Свердловская обл.	8,25	4	11	12 (F)
Ростовская обл.	8,24	5	14	32 (E)
Новосибирская обл.	7,97	6	1	21 (S)
Тюменская обл.	7,71	7	25	4 (T)
Татарстан	7,70	8	2	5 (F)
Челябинская обл.	7,65	9	5	11 (F)
Краснодарский край	7,57	10	19	13 (E)

Характерная для ряда регионов РФ низкая активность зарубежных инвесторов зачастую связывается с тем, что Россия не состоит в рядах Всемирной торговой организации (ВТО). Однако перспективы роста потока инвестиций и технологий сопряжены с расширенным допуском на отечественный рынок импорта, к чему российская промышленность пока не готова. Это, в особенности, относится к пищевой, фармацевтической, химической, авто- и авиастроительной, легкой и электронной промышленности, секторам страхования, финансовых услуг и розничной торговли, мелкому и среднему бизнесу [14].

Ухудшение позиции России в мировом рейтинге конкурентоспособности в 2010 г. по сравнению с 2008 г. составило почти 12 пунктов – смещение с 51 на 63 место. Наша страна пока не имеет четкой и обоснованной промышленной (отраслевой) политики. Отсутствует государственная система внешнеэкономической информации для бизнеса, что лишает его зарубежные операции необходимого информобеспечения и приводит экспортеров к нарушениям и ошибкам.

По утверждению экспертов Минэкономразвития, убытки российской внешней торговли от антидемпинговых процедур, квотирования, лицензирования и т. д. составляют до 18 млрд. долларов в год (хотя, по другим данным, эти убытки составляют 3,5 млрд. долл. в год, причем при вступлении в ВТО они могут быть снижены в будущем примерно на 30–40%). Но сколько потеряет Россия от описанного выше эффекта масштаба реализации устаревшей импортной продукции, никто не говорит.

Современная макроэкономическая ситуация в России и в мире выдвигает новые требования к государственному регулированию внешнеэкономической деятельности регионов. Одной из первоочередных задач в этом направлении остается совершенствование структуры регионального экспорта. После спада в конце 2008 — начале 2009 г. наблюдается восстановление объемов экспортных поставок, однако структурных изменений практически не происходит. Во многих странах мира роль государства в данной сфере достаточно велика, поддержка экспорта осуществляется через специальные институты. В России в настоящее время действует ряд финансовых мер поддержки экспорта со стороны государства: гарантийная поддержка экспорта промышленной продукции, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам, экспортное кредитование и страхование экспортных контрактов от коммерческих и политических рисков.

В программе антикризисных мероприятий предусмотрено увеличение объема государственной поддержки экспорта промышленной продукции в форме возмещения российским экспортерам части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских банках. В 2009 г. на поддержку экспорта промышленной продукции из средств федерального бюджета было выделено 9 млрд руб., что в 3 раза больше, чем в 2008 г. Увеличен также максимальный размер государственных гарантий Российской Федерации для оказания поддержки экспорта промышленной продукции (с 50 до 150 млн долл. США) [10], а для его страхования сейчас создается специальное агентство. Это одна из мер для того, чтобы продвигать российские товары на международные рынки и повышать их конкурентоспособность.

Россия достаточно устойчиво в последние годы занимает позиции в мировых рейтингах, в то время как, например, Китай в настоящее время, превосходя Россию в международном рейтинге конкурентоспособности, форсировано сокращает разрыв в индексе экономики знаний (табл. 3), причем за счет усиленной поддержки сферы НИОКР и создания инновационной инфраструктуры [15. с. 452].

Таблица 3

Сопоставление композитных индексов развитых и развивающихся стран мира

	Конкурентоспособность (2010 г.)		Индекс экономики знаний (2009 г.)	
	Рейтинг	GCI 2010-2011 score (7max)	Рейтинг	Нормированное значение индекса (10max)
Швейцария	1	5,63	10	9,01
США	4	5,43	9	0,02
Япония	6	5,37	20	8,42
Израиль	24	4,91	26	8,01
Россия	63	4,24	60	5,51
Китай	27	4,84	81	4,47

Такого рода поддержка должна сопровождаться стимулированием инвестиционных проектов, проектов взаимных инвестиций, а также определенной структуры импорта, так как многие российские предприятия заинтересованы в импорте технологического оборудования, для того чтобы модернизироваться. Региональные власти обладают наибольшими полномочиями в сфере поддержки экспортеров, а также привлечения иностранных инвестиций, стимулируя, в целом, внешнеэкономическую активность на уровне региона.

Необходимо подчеркнуть, что в январе-июле 2011 г. в экономике и социальной сфере ЮФО продолжается восстановительный рост. Ростовская область является регионом, где динамично развиваются внешнеторговые связи со 142 странами мира, из которых 117 стран — страны импортеры ее продукции. По уровню внешнеторгового оборота Ростовская область (РО) занимает лидирующие позиции среди регионов ЮФО [11]. В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г., ключевыми целями развития области являются повышение конкурентоспособности экономики РО, качества жизни населения и пространственное развитие региона на основе создания потенциала опережающего развития. Одно из направлений развития конкурентоспособности, согласно данной стратегии, — это развитие внешней торговли области, в особенности ее экспортной составляющей. Важность экспортной составляющей внешнеэкономической деятельности организаций для РО обусловлена не только ее экономической, но и социальной ролью в развитии региона. Экспорт товаров и услуг обеспечивает поступление в область значительных финансовых ресурсов как в виде доходов в консолидированный бюджет области, так и в виде роста доходов населения.

Основные направления поддержки экспорта Ростовской области были заложены и реализованы в рамках первого и второго этапа Областной целевой программы поддержки экспорта в Ростовской области (2007–2010 гг.). За данный период увеличились объемы экспорта готовой и инновационной продукции (работ, услуг), тем самым обеспечив решение стратегических задач этой программы; были выплачены субсидии в целях возмещения затрат по уплате процентов по кредитам, направленным на производство продукции, предназначенной для экспорта, возмещены части затрат, связанных с сертификацией продукции, а также с участием в мероприятиях,

на территории иностранных государств, необходимых для продвижения продукции. В результате последней Областной целевой программы поддержки экспорта в РО на 2011–2014 гг. планируется реализовать многие будущие перспективы (табл. 4).

Таблица 4

**Прогнозируемые параметры реализации Областной целевой программы поддержки экспорта
в РО организаций, при финансовой поддержке средств областного бюджета [8]**

По сравнению с предыдущими годами	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рост экспорта организаций	169,5 млн долл. США	178,0 млн долл. США	186,9 млн долл. США	214,9 млн долл. США
Рост экспорта готовой продукции в организациях-экспортерах	134,5 млн руб.	147,9 млн руб.	362,0 млн руб.	398,0 млн руб.
Увеличение рабочих мест	191 чел.	194 чел.	438 чел.	482 чел.
Рост средней заработной платы	910 руб.	950 руб.	1100 руб.	1200 руб.
Увеличение налоговых поступлений в консолидированный бюджет РО от организаций-экспортеров	18,0 млн руб.	18,0 млн руб.	40,0 млн руб.	50,0 млн руб.

Таким образом, совершенствование структуры внешнеэкономической деятельности в российских регионах и в ЮФО будет способствовать: стабилизации социально-политической обстановки, реформированию и диверсификации неэффективной структуры экономики и развитию этих регионов по инновационному пути, повышению производительности труда, созданию высокотехнологичных рабочих мест, следовательно, сокращению безработицы, увеличению притока в регионы ЮФО зарубежных инвестиций, включая прямые [7], динамичному развитию малого и среднего предпринимательства через участие регионов в такой деятельности, совершенствованию структуры экспорта и замены импорта промышленных и продовольственных товаров высококачественными отечественными аналогами.

Нашей стране необходима реконструкция раннее действующего механизма управления внешнеэкономическим комплексом с целью его адаптации к изменившимся экономическим условиям. Основными направлениями такой реконструкции станут: оптимизация инфраструктуры внешнеэкономической деятельности организации на основе изменяющегося законодательного окружения, управление инвестициями, направляемыми на реконструкцию внешнеэкономического комплекса, включение в международные соглашения, заключаемые органами государственной власти, предусматривающие предоставление льгот и преференций субъектам ВЭД каждой из сторон, действующим в соответствии с утвержденными программами внешнеэкономического сотрудничества [2]. Для Юга России также актуально совершенствование транспортной инфраструктуры региона, развитие, продвижение традиционных продуктов сельского хозяйства и их переработки, позиционирование региона как приграничной территории с соответствующими правительственными программами и мерами по развитию смежных территорий.

ЛИТЕРАТУРА

- Архипов А.Ю., Мартишин Е.М. Посткризисный мир и перспективы модернизации экономики России // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 4–2. С. 227–242.
- Бандурин А.В., Чуб Б.А. Стратегия внешнеэкономической деятельности // <http://www.eduhmao.ru/info/1/4340/35035/>.
- Внеэкономические связи России в глобализирующемся мире (долгосрочные сценарии): монография / Под ред. А.Н. Барковского, А.Ю. Архипова. Ростов н/Д: ЮФУ, 2010.
- Егина Н.А., Шишонкова А.В. Стратегические ориентиры инновационного развития России // sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/Shishonkova.pdf.
- Зотова Т.А. Внеэкономический вектор региональной модернизации // Гуманитарно-экономические закономерности модернизации регионального развития: монография / Науч. ред. В.М. Белоусов. Ростов н/Д: ЗАО «Ростиздат», 2011. С. 131–139.
- Кургузова Е.Я. Инновации как фактор преодоления предпринимательскими структурами кризисных явлений в российской экономике // economics.open-mechanics.com/articles/167.pdf.
- Механизмы повышения эффективности инновационной деятельности региона: модернизация экономики и общества: региональный аспект // Материалы VI Межрегиональной с международным участием научно-практической конференции. Барнаул: Алтайский дом печати, 2010.
- Областная долгосрочно целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области на 2011–2014 годы // http://www.donland.ru/Data/Sites/1/.../2011/post173_red521_110812.doc.
- Паспорт федеральной целевой программы «Юг России» // <http://fcp.economy.gov.ru>.
- Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 г. // <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/5431178.htm>.
- Развитие внешнеэкономической деятельности как фактор повышения конкурентоспособности предпринимательства // <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=92660>.
- Рейтинге «Бауман Инновейшен» // <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2008/10/15/164792>.
- Рейтинг конкурентоспособности регионов, IRPEX // http://www.regionalistica.ru/analytics/element.php?block_id=21§ion_id=80&element_id=244.
- Уварова А.Я. Стратегические ориентиры инновационной модернизации внешнеэкономической деятельности Российской Федерации // bali.ostu.ru/umc/arhiv/2005/2/Uvarova.pdf.
- Унтура Г.А. Проблемы и ориентиры развития инновационной экономики России в посткризисный период // innclub.info/wp-content/uploads/2011/09/Унтура-Г.doc.
- Шовгенов Т.М. Перспективы модернизации региональных финансов Юга России в посткризисный период // http://www.vestnik.adygnet.ru/files/2011.2/1176/showgenov2011_2.pdf.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

СЕМЕНОВ З.З.,

соискатель,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: Semenov_ZZ@yandex.ru;

БИФОВ Б.М.,

соискатель,

Кабардино-Балкарский научный центр РАН,

Институт информатики и проблем регионального управления,

e-mail: beefoff@narod.ru

В статье рассмотрен процесс информационного обеспечения, дан системный анализ информационного обеспечения управления предприятиями регионального производственного комплекса.

Ключевые слова: стратегическое управление; системный анализ; информационное обеспечение; предприятия; агропромышленный комплекс.

In article supply with information process is considered, the system analysis of a supply with information of management is given by the enterprises of a regional industrial complex.

Keywords: strategic management; the system analysis; a supply with information; the enterprises; agriculture.

Коды классификатора JEL: B25, R32, R38.

Оценка информационного обеспечения стратегического управления различными авторами проводится с позиции наиболее полного удовлетворения потребности управляющей системы и управляемого объекта в информации для процесса стратегического управления, позволяющую разработать, принять, организовать выполнение и скорректировать достижение стратегических целей в процессе стратегического управления [1, 2].

Системный анализ информационного обеспечения, предполагая его четкую целевую направленность и подчиненность запросам производства и управления, включает два взаимосвязанных направления: расчленение информационного обеспечения на его составные части и синтез отдельных сторон и элементов информационного обеспечения с оценкой их соответствия друг другу и комплексности всех включенных в него данных. Расчленение информационного обеспечения создает основу для централизации и специализации, а синтез является гарантией комплексного обеспечения потребителей [5].

Таким образом, системный анализ предполагает рассмотрение информационного обеспечения [5]: во-первых, как одного из элементов системы управления, развитие которого связано и определяется динамикой других элементов системы; во-вторых, с позиций его основных частей, каждая из которых относительно самостоятельна и имеет свои закономерности развития; в-третьих, как динамичную систему, которая, сохраняя относительную стабильность, находится в непрерывном изменении, причем скорость изменения отдельных составляющих элементов различная; в-четвертых, как диалектическое единство количественных изменений и качественных скачков.

Анализ системы информационного обеспечения разделяется на:

- 1) семантический (предполагает оценку: полноты информации, объективности, достоверности, точности и надежности, т. е. анализ ее содержательной стороны и методологии построения);
- 2) прагматический (анализ качества информационного обеспечения);
- 3) экономический (анализ с позиций затрат, связанных с построением информационных массивов);
- 4) синтаксический (структурный анализ — выявление закономерностей постепенного агрегирования, усреднения информации и образования документов).

Этот анализ включает характеристику: степени усреднения информации по объектам; агрегирования информации по разным уровням управления; степени единства отдельных информационных массивов; соответствия устойчивых массивов информации (компонентных блоков) составу и содержанию управленческих решений; технический (анализ с позиций выбора материальных носителей информации); динамический (анализ с позиций циркулирования — движения

информационных потоков. Этот анализ предполагает изучение интенсивности, прямоотчности, возможности их разветвления и слияния).

Анализ информационного обеспечения проводится локально по отдельным уровням управляющей системы (цех, производственная единица, объединение и др.), тематически по отдельным процессам управления (производственная, внешних связей, социальная и др.) и в целом по всей системе управления. При этом материалы тематического и локального анализов могут использоваться при проведении полного анализа [3, 7].

Полный анализ информационного обеспечения распадается на ряд целевых, перечисленных выше, каждый из которых имеет самостоятельное значение и может проводиться изолированно.

Характеристика семантического (смыслового) аспекта информационного обеспечения предполагает оценку: полноты информации, объективности, достоверности, точности и надежности, прогрессивности, т. е. степени отражения последних достижений научно-технического прогресса и передового опыта; соответствия, взаимной увязки и преемственности информации различного уровня и назначения; сопоставимости информации объектов одного класса.

Смысловая характеристика информационного обеспечения предполагает анализ ее содержательной стороны и методологии построения. Эта стадия анализа может проводиться в централизованном порядке применительно к группе объектов определенного класса в их взаимосвязи с другими иерархическими уровнями [4].

Анализ семантического аспекта информации в большей мере носит качественный логический характер. Однако, часть характеристик может быть доведена до количественной оценки.

Эталоном оценки семантической стороны информационного обеспечения является модель управляемого объекта и его связей с более крупной системой. Поскольку такая модель может быть создана как единица какого-то класса объектов, то затраты и трудоемкость ее создания оправданы. Сейчас отклонения фактической семантической характеристики от эталонной весьма велики. Однако в народном хозяйстве создана реальная база для ее упорядочения в процессе создания автоматизированных систем управления и ряда мероприятий в области совершенствования учета и статистики [5].

Все последующие направления анализа информационного обеспечения можно разделить на две части: оценка их с позиций потребителя — прагматический анализ, по потребности, форме получения, порядку передачи и с позиций создателя — экономичность самой информационной системы.

Прагматический (потребительский) аспект информационного обеспечения предполагает анализ полезности информации. Этот анализ проводится применительно к конкретному объекту и периоду времени. Он включает оценку информационного обеспечения субъекта необходимой информацией, т. е. практического использования в процессе управления; достоверности информации, т. е. обеспеченности всеми данными, необходимыми для управления; частоты или интенсивности использования; полноты использования; своевременности поступления информации, приспособленности для вариантной обработки; надежности и достоверности информации для задач конкретного класса; удобства пользования [4].

Эталоном для оценки информационного обеспечения с прагматических позиций является информационная потребность, определяемая на основе организационных структур, распределения прав, обязанностей и ответственности в системе управления, осуществляемых процедур и принимаемых решений на разных уровнях управления и в функциональных подразделениях.

Анализ экономичности построения информационного обеспечения предполагает оценку: комплексности информационного обеспечения; его централизации и специализации; повторяемости фиксации данных; уровня затрат на информационное обслуживание, включая затраты времени пользователя на поиск и обработку информации; гибкости информационного обеспечения и времени на корректировку информационных массивов; периодичности обновления; коммуникативности с другими информационными системами [4].

Самостоятельной частью анализа экономности становится оценка используемой информационно-поисковой системы (ИПС), от которой в значительной мере зависят затраты времени на поиск и получение, гибкость и целесообразность компоновки информационных массивов. Особое значение ИПС имеет для пользования нормативно-справочной информацией.

Синтаксический анализ информационного обеспечения предполагает выявление закономерностей постепенного агрегирования, усреднения информации и образования документов. Одним из наиболее сложных моментов в этом анализе является оценка правильности и целесообразности преобразования оперативной информации на основе ее постепенного накопления и преобразования в условно-постоянную, т. е. характеризующую устойчивые свойства состояния производства или его хода [1].

Синтаксический анализ представляет собой изучение классификационных связей в информационном массиве. Он включает характеристику: степени усреднения информации по объектам; агрегирования информации по разным уровням управления; степени единства отдельных информационных массивов; соответствия (адекватности) устойчивых массивов информации (компонентных блоков) составу и содержанию управленческих решений; соответствия (адекватности) состава информационных массивов параметрам материальных процессов.

Синтаксический анализ включает также исследование периодичности замены информации, размещения данных в информационных массивах, фильтрацию информации и др. [7].

Сложными задачами анализа информационного обеспечения являются оценка правильности подбора материальных носителей информации и организация данных в информационных массивах (банках данных). Они определяются содержанием информации и наличной техникой ее регистрации и обработки и представляют изучение способа передачи информации.

Анализ циркулирования информации предполагает изучение интенсивности, прямоотчности, стабильности и целеустремленности потоков информации, возможность их разветвления и слияния.

Эталоном оценки движения информационных потоков является их соответствие связям, возникающим в материальных процессах, в процессах разделения труда в управлении, и взаимосвязям управляющей системы с управляемым объектом [7].

Анализ содержания информационного обеспечения включает изучение состава используемых в управлении показателей, алгоритмов их расчета и взаимосвязей, состава и архитектоники документов, процесса получения необходимой информации, ее движения. Эта сторона анализа тесно связана с содержанием и организацией статистического, оперативного и бухгалтерского учета в народном хозяйстве и его звеньях. Причем, семантический анализ информационного обеспечения на любом уровне выходит на общегосударственную систему статистики и бухгалтерского учета.

Анализ полноты информации имеет преимущественно качественный характер. На основе беседы или анкетного опроса специалистов и руководителей можно выявить обеспеченность выполняемых ими работ необходимыми сведениями, т. е. знать, каких сведений недостает, а какая часть имеющейся информации практически не используется. Такой опрос может быть проведен применительно ко всей системе в целом и к отдельным группам специалистов и руководителей, в отношении отдельных групп информации [5].

Количественное выражение результатов такого опроса может быть в некоторой мере представлено в виде отношения количества недостающих и избыточных сведений к общему информационному массиву. Более точно полнота информации может быть охарактеризована, если за основу анализа принять информационную обеспеченность различных групп управленческих решений. При этом устанавливают нормативный состав и количество сведений, которые необходимы для принятия различных видов решений (стандартная модель решения), а сопоставление их с фактическим наличием информации свидетельствует о ее полноте [3].

Некоторые представления о полноте информации в организациях можно получить путем выявления неудовлетворительных запросов информационно-поисковых систем и тех сведений, которыми никто длительное время не пользовался.

Анализ состава и содержательной стороны информации дополняется оценкой ее полезности, т. е. прагматическим аспектом. Это требует сопоставления состава имеющейся информации с потребностями в ней системы управления. Этот этап анализа предполагает, во-первых, оценку практической полезности информации по степени ее использования и, во-вторых, соответствие фактически сложившейся системы информации запросам различных руководителей. Удовлетворение потребности аппарата управления в информации проверяется, прежде всего, обеспеченностью необходимыми данными различных групп решений. Предметом анализа в этом случае является изучение соотношения потребности в информации конкретного круга работников и фактического ее наличия. Анализ делают при помощи матричной таблицы соответствия информационного обеспечения и принимаемых решений.

Прагматический анализ включает оценку необходимости и интенсивности использования поступившей информации для обоснования решений и выполнения управленческих процедур. С этой целью могут быть применены коэффициенты абсолютного и эффективного использования информации. Такой анализ позволяет искать причины неиспользования отдельных сведений и пути совершенствования на этой основе информационного обеспечения [5].

Для прагматического анализа одним из наиболее действенных методов является изучение мнений тех, кто пользуется информацией, т. е. изучение потребности в ней.

Для теоретического анализа информационных потребностей их можно разделить на четыре категории:

1) фактически удовлетворяемые информационные потребности, выражающиеся определенным составом, периодичностью и качеством сведений, поступающих к руководителю. Этот вид потребностей коррелирует с наличной информационной системой;

2) реальные потребности, т. е. информация, необходимая для успешного решения задачи в конкретный момент времени и при сложившейся организации управленческого труда;

3) использованные потребности — информация, необходимая для выполнения работ в условиях, предусмотренных действующими нормативными документами, т. е. при среднепрогрессивном уровне организации труда, его технической оснащенности и т. д.;

4) действительные (абсолютные) потребности, отражающие всю потребность в информации при наиболее полном и квалифицированном (оптимальном) решении задач, в наибольшей мере соответствующих конкретному уровню и функции управления, при условии использования прогрессивной организационной и вычислительной техники, наиболее рациональной организации труда.

При анализе информационного обеспечения фактический состав и содержание сведений сопоставляются с различными потребностями. Действительные потребности, как правило, в большей мере совпадают с реальными. Такое сопоставление позволяет выявить ненужную, бесполезную в настоящее время информацию и ввести те данные, которых не хватает. Нормализованная информационная потребность показывает основные направления развития информационной системы и позволяет определить важнейшие этапы совершенствования техники и технологии управления. Действительные потребности — это перспектива развития информационного обеспечения. Эта часть анализа становится базой при выборе потребностей, на которые ориентируется проектирование информационного обеспечения создаваемых систем управления. При детальном анализе определение и соизмерение потребностей разного вида проводятся по отдельным блокам и разновидностям информации.

Информация обладает многочисленными свойствами: материальности, накопления, превращения знания, социальности, процессуальности, неубываемости (многократное использование), количественной и качественной определенности, превращения в товар, обрабатываемости, свойством быть средством коммуникации. Важнейшим свойством информации является возможность ее многократного использования. Однако это свойство нередко порождает определенные пси-

хологические стереотипы. Многократно повторяемые истины, причины, следствия, решения, стандарты нередко отучают от критического восприятия информации в новых условиях, умения видеть в ней новые явления, отражение новых черт, особенностей, явлений и закономерностей объективного мира. Все понятия, в том числе и те, которыми оперирует экономическая теория управления, не остаются неизменными, а постоянно совершенствуются, насыщаются новым смыслом, новым содержанием [6].

Важнейшим направлением анализа является исследование движения информации, т. е. анализ информационного потока, обеспечивающего связи, необходимые в производственной системе (между структурными подразделениями аппарата управления), и ее контакты с внешней средой (учреждениями и организациями). Обеспечение рациональных связей между источниками и приемниками информации и путей ее циркулирования является одним из неперенных условий эффективного функционирования системы информационного обеспечения стратегического управления. Относительное постоянство взаимозависимостей структурных подразделений, имеющее место в производственной системе, позволяет выбирать рациональную структуру путей движения информации и наиболее эффективные технические средства для каждого канала связи.

Потоки характеризуются количеством информации, находящейся в системе и обрабатываемой в единицу времени. Данные могут обрабатываться и перемещаться: 1) поточно, по мере возникновения; 2) с регулярной периодичностью, когда информация накапливается, после чего обрабатывается и перемещается через заранее установленные интервалы времени; 3) нерегулярно, по мере возникновения отдельных информационных совокупностей. Вид движения информации и сроки ее поступления в управляющую систему должны быть согласованы во времени с циклом производства и обеспечивать возможность своевременного вмешательства в ход производства.

Анализ потоков информации на действующих предприятиях начинается обычно с обследования, которое может проводиться двумя методами: 1) путем обследования потоков, существующих на данном предприятии, и выяснения круга задач, решаемых подразделениями аппарата управления и исполнителями; 2) путем определения задач подразделений аппарата управления, анализа информации, которая необходима для решения этих задач и сопоставления ее с потоками документации, сложившимися в процессе деятельности аппарата управления. Обследование потоков информации завершается расчетом объемов необходимой информации, регламентирующей ее движение, составлением схем потоков, проектированием форм применяемой документации.

В процессе анализа потоков информации определяется степень ее сбора, обработки и хранения. Такой анализ проводится с целью обеспечения однозначности и однородности фиксации информации, ответственности ее отражения на разных носителях [4].

При анализе информационных потоков необходимо рассмотреть движение информации по иерархическим уровням системы управления и в рамках одного уровня (горизонтальное). Анализ движения по иерархическим уровням выявляет преемственность информации, ее уплотнение, усреднение и выход.

Анализ степени преемственности информации позволяет определить сквозные параметры и показатели, проходящие через все уровни управления, и выбрать те из них, которые характерны для одного явления на разных уровнях, т. е. появляется возможность унификации информации. Выводы этого анализа становятся базой для определения состава информационного обеспечения на разных иерархических уровнях.

Анализ степени уплотнения информации характеризует правильность отсева несущественных показателей и агрегирование частных в обобщающих, которые отражают общие закономерности изменения явлений для передачи на более высокий уровень управления.

Степень усреднения информации предполагает анализ перехода от индивидуальных характеристик к усредненным, в частности анализ компаний, групп объектов и явлений, характеризующихся одним показателем (обоснование признаков одного реквизита).

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008. 368 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. 519 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Изд-во МГУ, 1995.
4. Комарова Н.В., Гаврилова Л.В. Фирма: стратегия и тактика управления рисками // Вестник СПб. университета. Сер. 5 «Экономика». 1993. вып. 2(12). С. 92–95.
5. Павлов В.А., Рыбаков С.М. Методология поточно-сетевых финансового анализа деятельности предприятия // Риск. 1997. № 5. С. 64–68.
6. Скоринова И.С., Канкулова М.З., Цалиева О.Т. Институциональные условия формирования конкурентных преимуществ региона // TERRA ECONOMICUS. Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2010. № 4.
7. Федосова Р.Н., Крюкова О.Г. Управление рисками промышленных предприятий: опыт и рекомендации. М.: Экономика, 2008. 119 с.
8. Шамхалов Ф.И. Реалии современной экономики: теория и практика. Вып. 7. М.: Экономика, 2006. 172 с.

ТАМОЖЕННЫЙ КОМПОНЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

КИНЯКИН М.В.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет,

e-mail: MaCkine@spark-mail.ru

Статья посвящена исследованию факторов, способствующих развитию экономической интеграции. Автор выделяет особенности таможенной системы, влияющие на становление интеграционных тенденций. Показана роль таможенного администрирования в рамках ВТО и региональных экономических объединениях.

Ключевые слова: глобализация; экономическая интеграция; таможенный союз; зона свободной торговли; таможенное администрирование; всемирная торговая организация; Североамериканское соглашение о свободной торговле; Общий рынок стран Южной Америки.

The article investigates the factors contributing to the development of economic integration. The author identifies characteristics of the customs system, affecting the formation of integration trends. Shows the role of customs administration in the WTO and regional economic communities.

Keywords: globalization; economic integration; customs union; free trade zone; customs administration; world trade organization; North American free trade agreement; common market of South America.

Коды классификатора JEL: F13, F15.

Современные реалии международных экономических отношений доказывают важность и неизбежности интеграционных процессов. На данном этапе развития мирового хозяйства трудно представить себе экономику какого-либо государства в отрыве от глобальных процессов. Преобладание открытых экономических систем и все большее количество различного рода региональных интеграционных союзов говорят о важности и неминемости процессов глобализации.

Ни один участник мировой экономики не может рационально формировать и реализовывать экономическую стратегию развития, не учитывая приоритеты и нормы поведения основных участников мирохозяйственной деятельности.

Таким образом, актуальным является исследование предпосылок интеграционных процессов, а также факторов, способствующих интенсификации данных тенденций. В этой связи одной из основных движущих сил экономического сближения является уровень развития таможенной системы. Принято считать, что изменение мер таможенного администрирования является следствием интеграционных процессов, однако, рациональная модернизация таможенной системы может стать важной предпосылкой развития интеграционных отношений.

С точки зрения вовлечения государств в интеграционные процессы, автор считает целесообразным следующую классификацию государств:

1. Не интегрированные страны — в условиях открытой экономики, это так называемые «страны-изгои»;
2. Слабо интегрированные страны, осуществляющие интеграционные процессы лишь на одном уровне (общемировая интеграция, посредством участия в международных конвенциях и соглашениях, либо региональная интеграция, посредством создания региональных интеграционных группировок);
3. Равномерно интегрированные страны, осуществляющие интеграционные процессы на двух уровнях одновременно;
4. Страны, с приоритетным интеграционным развитием (широко вовлечены как в общемировую экономическую интеграцию, так и в региональную не ниже уровня таможенного союза).

С точки зрения данной классификации Российская Федерация относится к третьему типу стран. Это обусловлено двумя факторами, во-первых, участием в региональной интеграции (преимущественно на постсоветском пространстве), которое осуществляется сразу по нескольким направлениям (СНГ, ЕврАзЭС), во-вторых, активным участием в международных конвенциях и соглашениях в области унификации и упрощения международной торговли, желанием участвовать в работе ВТО.

Первым шагом на пути к реальной экономической интеграции всегда выступает внешняя торговля, являющаяся как причиной, так и следствием интеграционных процессов. Наиболее адекватным и эффективным инструментом регулирования внешнеторговой деятельности выступает таможенная система, основной составляющей которой является таможенное администрирование. При осуществлении интеграционных процессов как на уровне отдельных фирм, так и на государственном уровне в рамках региональных экономических объединений возникает необходимость в модернизации системы таможенного администрирования с учетом интеграционных направлений экономической политики.

Особое место в осуществлении мировых интеграционных процессов занимает Всемирная торговая организация (ВТО), основной целью которой является либерализация международной торговли и придание ей устойчивой основы, для обеспечения экономического роста и развития. Если учесть, что ВТО — один из механизмов глобализации, через эту Организацию можно оказать стимулирующее или, наоборот, сдерживающее влияние на отдельные стороны процесса глобализации [2, с. 196]. В соответствии с обозначенной целью, основными направлениями деятельности ВТО являются:

- контроль за принятием и применением многосторонних торговых соглашений, составляющих правовую основу ВТО;
- выполнение роли форума для проведения многосторонних торговых переговоров;
- урегулирование торговых споров между странами-членами;
- наблюдение за торговой политикой стран-членов;
- сбор, изучение и предоставление информации по вопросам развития и использования механизмов международной торговли и торговой политики.

Осуществление данных направлений подразумевает использование таможенного инструментария в качестве механизма регулирования интеграционных процессов в рамках ВТО. Это особенно заметно при анализе принципов, на которые опирается организация в своей работе.

Принцип наибольшего благоприятствования или принцип недискриминации, подразумевающий, что любое преимущество, привилегия, льгота или иммунитет, предоставленные любой страной-участницей любому продукту, происходящему из или предназначенному для любой другой страны, были распространены немедленно и безусловно на аналогичный продукт, происходящий из или предназначенный для всех других стран-участниц [1]. Это фундаментальный принцип осуществления внешней торговли в рамках ВТО, реализация которого подчеркивает интеграционную направленность в деятельности организации. В качестве механизма регулирования данного принципа выступает таможенная система стран-участниц, т.к. контроль за классификацией объектов международного обмена в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) возложен на таможенные администрации стран-участниц.

Принцип национального режима устанавливает обязанность стран-участниц предоставлять товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам в области внутренних налогов и сборов, а также в отношении национальных законов, распоряжений и правил, регулирующих внутреннюю торговлю [1]. Наличие данного принципа в деятельности ВТО показывает степень встраивания внешнеэкономической деятельности во внутриэкономические отношения стран-участниц.

Принцип создания устойчивой основы торговли обеспечивается обязательностью соблюдения тарифных уровней, согласованных договаривающимися сторонами. Это предполагает, что тарифы должны сокращаться посредством многосторонних переговоров и не могут повышаться впоследствии [1]. Осуществление деятельности в рамках данного принципа показывает важность мер таможенно-тарифного регулирования в деятельности ВТО как составной части таможенной системы.

Принцип региональных торговых договоренностей, в рамках которых группа стран соглашается ликвидировать или снизить барьеры в отношении друг друга [1]. Региональные торговые группировки могут выступать как таможенный союз или зона свободной торговли. В обоих случаях пошлины и другие барьеры практически во всей торговле между странами группировки должны быть ликвидированы. В зоне свободной торговли каждая страна-член проводит свою собственную внешнеторговую политику, включая установление тарифов в отношении третьих стран. В случае таможенного союза устанавливается единый таможенный тариф для третьих стран.

Динамика вступления государств в ВТО

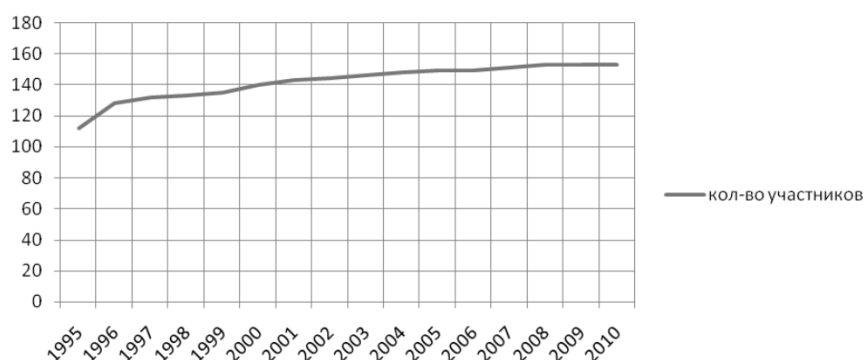


Рис. 1. Динамика расширения ВТО

Число стран-участниц неуклонно растет, за 15 лет существования их число возросло более чем на 35%, что говорит о большой роли организации в современной экономике, а также характеризует эффективность методов осуществления деятельности. На число членов ВТО приходится более 90% всей мировой торговли. Таким образом, деятельность ВТО, является одним из важнейших источников международных интеграционных процессов. Очевидно, что таможенная составляющая играет одну из ведущих ролей в деятельности ВТО, как косвенно, например, по средствам контроля за ТН ВЭД, так и напрямую, через систему унификации таможенного тарифа.

Другим аспектом интеграционной активности является существование региональных интеграционных группировок. Без участия в региональных интеграционных объединениях невозможна полноценная экономическая интеграция в мировое сообщество. Многообразие форм и возможность одновременного участия в различных формированиях, причем

зачастую находящихся в разных интеграционных формах, позволяет диверсифицировать и интенсифицировать внешнеэкономическую деятельность. При реализации данного направления мировых экономических тенденций важную роль играет развитие таможенной системы.

Региональные интеграционные формирования существуют на всех уровнях мировой экономики и довольно многообразны в своих формах. Однако если не принимать во внимания разного рода промежуточные их этапы, то наблюдается один и тот же вектор развития: от зоны свободной торговли (НАФТА, МЕРКОСУР, СНГ) к экономическому (и как высшей его форме — валютному и политическому) союзу (ЕС), через формы таможенного союза и соглашения о едином экономическом пространстве.

Необходимо также отметить, что наиболее распространенной формой региональной интеграции остается зона свободной торговли, поскольку ее функционирование, как правило, не связано с созданием наднациональных органов управления и направлено, прежде всего, на интенсификацию торговли товарами и услугами.

Интеграция в рамках региона проходит несколько этапов, от преференциального союза до полного экономического объединения с постоянно функционирующими наднациональными органами управления. По мнению автора, таможенная система в контексте данных преобразований играет ключевую роль, поскольку основной предпосылкой интеграционных отношений в краткосрочном периоде, безусловно, является интенсификация товарообменных процессов, наиболее важным регулятором которых является таможенное администрирование.

Таблица 1

Взаимосвязь институциональных форматов региональной интеграции с объектами регулирования [3, с. 27]

Институциональный формат региональной интеграции	Объекты регулирования				
	Регулирование внутренних тарифов вплоть до их отмены	Регулирование тарифов на внешней границе таможенной территории	Регулирование объемов производства в границах Таможенной территории	Согласованное регулирование курса национальных валют с переходом на единую региональную валюту	Формирование наднациональных институциональных структур управления
Зона свободной торговли	+	-	-	-	-
Таможенный Союз	+	+	-	-	-
Единое экономическое пространство	+	+	+	-	-
Валютный Союз	+	+	+	+	-
Политический Союз	+	+	+	+	+

В зависимости от выбранной конечной формы региональной экономической интеграции осуществляется и преобразование мер таможенного регулирования, однако существует и обратная тенденция, проявляющаяся в уровне развития, унификации и основных целях функционирования таможенного администрирования интегрирующихся стран, которая может стать как препятствием, так и предпосылкой регионализации.

В соответствии с динамикой преобразования форм интеграции проявляется и динамика изменения таможенного системы. Наиболее простым и действенным элементом таможенного администрирования является таможенно-тарифное регулирование, используемое всеми государствами как в фискальных, так и в регулятивных целях. Однако, по мнению автора, в последние десятилетия оно стало носить и интеграционный характер, причем не только в региональной интеграции, но и в общемировых объединительных тенденциях, в том числе ВТО.

Так, если основной целью Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) является снятие барьеров на торговлю товарами между странами-участниками и привлечение инвестиций, то целесообразно строить интеграцию на основе конфедеративных связей между независимыми суверенными государствами. Взаимодействие в сфере торгового оборота в каждом из этих государств поддерживать автономными директивными органами, а расширение экономических (преимущественно торговых) связей осуществлять посредством тарифного регулирования.

Таким образом, формирование зоны свободной торговли, отмена таможенных тарифов, являются основным звеном интеграции, стимулирует экономические отношения. Большая часть таможенных пошлин во взаимной торговле НАФТА была отменена в 2003 г., это стимулировало увеличение товарооборота в 2004 г. в среднем на 15% по отношению к 2003 г., что в абсолютном выражении составляет более 200 млрд долл. США. В свою очередь прирост показателей 2003 г. к 2002 г. составлял лишь 5% [4].

В первую очередь эта мера таможенного администрирования повлияла на внутрирегиональный товарооборот, позволив изменить проявившуюся ранее тенденцию к замедлению его темпов, причем тенденция к возрастанию не ограничилась лишь 2004 г., позволив интенсифицировать интеграционные процессы в регионе. Аналогичные тенденции были отмечены и при анализе других региональных интеграционных формирований, конечной формой которых является зона свободной торговли.

Исторически, следующей и более сложной формой региональной интеграции является таможенный союз, которому свойственны специфические формы таможенного администрирования. Так, например, с 1 января 1995 г. общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР) перешёл на более высокий интеграционный уровень: от зоны свободной торговли к таможенному союзу. Во внутризональной торговле для всех участников был введен единый внешний таможенный тариф

на продукцию из третьих стран, а в августе 2010 г. был утвержден общий Таможенный кодекс, который должен завершить формирование Таможенного союза в рамках МЕРКОСУР. Данная мера позволила в значительной степени интенсифицировать товарообменные процессы, прежде всего в рамках объединения.

Таможенный союз наряду с тарифными мерами таможенного администрирования предполагает также развитие и процедурной составляющей, что кардинально отличает эту форму региональной интеграции от зоны свободной торговли.

Среди всех мировых объединений подобного рода особняком стоит ЕС, который является единственным объединением, прошедшим все существующие стадии унификации и гармонизации таможенного администрирования, сформировавшим современное видение интеграционных (а в частности и таможенных) процессов на современном этапе развития мировой экономики.

Одним из ключевых моментов в становлении и развитии ЕЭС и ЕАСТ и формировании современной модели ЕС стало развитие наднационального управления с передачей все большего числа суверенных полномочий данным органам, прежде всего в рамках ЕЭС. Это позволило привлечь большее число участников, как за счет еще не занятых в интеграции государств, так и за счет одновременного участия в обоих формированиях.

Эффективность и устойчивая динамика развития мер таможенного администрирования в рамках ЕЭС, а впоследствии и ЕС стали главной предпосылкой интеграции. На таком высоком уровне развития регионального объединения возникает необходимость нового витка таможенного администрирования — полного его единообразия во всех странах-участницах с наднациональным управлением, когда фактически государство, в котором осуществляются таможенные формальности, по сути, не имеет значения, т.к. правила и процедуры единообразны. Появляется возможность осуществления факторов производства без ущерба для конечного потребителя, что, безусловно, ведет к экономическому росту.

Следовательно, динамика изменений таможенного администрирования является не только следствием осуществляемой интеграции, показывающей выбранную форму объединения, но и предпосылкой как начала, так и полноценного развития интеграционных процессов.

Так в качестве основных направлений развития таможенной системы, способствующих интенсификации процессов интеграции целесообразно выделять:

1. Диверсификацию структуры внешней торговли и развитие эффективных механизмов участия отечественных предприятий в системе современной международной торговли. Основными направлениями таможенного администрирования, способствующими осуществлению мер в данной области, являются упрощение процедур таможенного оформления и таможенного контроля в рамках применения таможенных процедур и оптимизация пропускной способности приграничных и внутренних таможенных органов.

2. Необходимость стимулирования создания производств с иностранным участием, в том числе в высокотехнологических отраслях. С позиций таможенного администрирования стимулирование данного направления осуществляется путем использования механизма таможенно-тарифного регулирования, в частности, использованием принципа эскалации таможенного тарифа.

3. Наряду со стимулированием товарооборота в рамках осуществления интеграционных тенденций необходимо и совершенствование применения инструментов защиты внутреннего рынка. Наиболее важными направлениями в данной области являются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры, т.к. импортный тариф после присоединения к ВТО имеет долгосрочную и стабильную основу, что создает дополнительные элементы предсказуемости для экономических операторов и инвесторов.

4. Развитие околотаможенной инфраструктуры. А) Дальнейшее развитие института таможенного представителя, необходимое для более качественной и быстрой таможенной очистки; Б) Стимулирование совершенствования норм в рамках транспортной инфраструктуры в т.ч. таможенного перевозчика; В) Формирование полноценной системы таможенных складов. В первую очередь это касается приграничных регионов, что позволит как интенсифицировать интеграционные тенденции, обеспечить реализацию концепции развития таможенных органов, так и стимулировать экономическое развитие на данных территориях.

5. Совершенствование системы таможенного администрирования как наиболее важного регулятора торговли, что позволит улучшить интеграционные характеристики российской экономики, придать ей гибкость и внешнеэкономическую устойчивость. Наиболее важным в этой связи будет совершенствование и упрощение механизмов таможенного администрирования и применения современных инструментов регулирования экспорта и импорта.

Итак, международная экономическая интеграция в сложившейся экономической ситуации представляется сложным и многоуровневым процессом, без осуществления которого на том или ином уровне трудно представить существование как мирового хозяйства, так и каждой отдельной экономики мира.

Независимо от уровня интеграционных тенденций наиболее значимым и во многом определяющим является институт таможенного администрирования, который в широком смысле категории можно определять как сложившуюся в государстве систему управления в области внешнеэкономической деятельности посредством таможенного инструментария.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле — 1994 г. (ГАТТ-1994).
2. Проблемы эффективности и реформы системы международных многосторонних институтов / Под общ. ред. М.В. Ларионовой; Гос. ун-т. Высшая школа экономики. М.: ТЕИС, 2007. 268 с.
3. Тарасов В.И. Сравнительная динамика эволюции институциональных структур региональных интеграционных формирований в СНГ и ЕС // Евразийская экономическая интеграция, 2010. №4 (9). С. 27–37.
4. World Tariff Profiles 2005. Geneva: WTO Secretariat, 2005. 189 p.

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ЕВРАЗЭС

ГРОШЕВ Д.А.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет,

e-mail: denis_groshev@bk.ru

Статья посвящена теоретическому анализу модернизации международного регулирования Таможенного союза ЕвразЭС.

Ключевые слова: таможенный союз; внешнеторговая система; экстенсификация; интенсификация; внешнеторговый режим; интеграционный эффект; унификация; функции таможенного тарифа; международные принципы ВТО.

Article focuses on the theoretical analysis of the modernization of the international regulation of the EurAsEC Customs Union.

Keywords: the customs union; the foreign trade system; extensification; intensification; the foreign trade mode; integration effect; unification; the functions of the customs tariff; the international principles of the WTO.

Коды классификатора JEL: F14, F55, F59.

Организация внешнеэкономической деятельности на таможенной территории образовавшегося Таможенного союза ЕвразЭС (далее – ТС) предполагает модернизацию внешнеэкономической политики нового интеграционного сообщества с учетом торгово-политических упущений, проявляющихся в процессе практической реализации интеграционного проекта. Поэтому полезный эффект евразийской экономической интеграции во многом обусловливается перманентностью поступательного развития ресурсов внешнеторгового регулирования экономик объединяющихся государств.

Представляется, что генезис механизма внешнеэкономического регулирования Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана может обеспечиваться двумя вариантами развития: экстенсивным и интенсивным. Экстенсификация единой внешнеторговой стратегии достигается за счет расширения границ таможенного союза посредством увеличения числа его участников, участия таможенного союза в других интеграционных программах путем сближения внешнеторговых режимов с другими государствами. Интенсивный путь развития торгово-политического режима таможенного союза подразумевает гармонизацию существующего внешнеэкономического инструментария с международными стандартами внешнеторговой регламентации, унификацию методологии торгово-экономического регулирования в соответствии с хозяйственными интересами сторон, в том числе, посредством перехода на новый уровень интеграции.

Для достижения исчерпывающего экономического эффекта от интеграции целесообразно расширение Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана путем вовлечения в процесс регионализации внешнеторгового регулирования как можно большего количества новых национальных хозяйств. Иными словами, необходимо оптимизировать структуру управления ВЭД Таможенного союза за счет унификации торговых режимов с другими государствами. Причем, интегрирующиеся страны должны иметь значительную долю ВВП в международной торговле, сходные со странами ТС экономики и существенные размеры обоюдного товарооборота. Расширение Таможенного союза ЕвразЭС позволит сбалансировать систему наднационального регулирования внешнеторговой деятельности на объединенной территории посредством слияния принципов внешнеторгового управления его участников и присоединяющихся стран.

Главными соискателями на членство в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана в настоящее время являются Таджикистан и Киргизия. Их потенциальное участие обусловлено тем, что эти страны состоят в Евразийском экономическом сообществе на паритетных началах с государствами Таможенного союза. В этой связи возможность включения в состав Таможенного союза имеют также Украина и Армения. Эти страны хотя и не являются полноправными членами ЕвразЭС, однако они имеют статус наблюдателей в сообществе, поэтому их шансы увеличить степень интеграции на постсоветском пространстве также велики.

Исходя из данных об удельных объемах внешней торговли стран СНГ в общем внешнеторговом товарообороте Таможенного союза (табл. 1), самым привлекательным государством для расширения интеграционного пространства является Украина (7.68 %). Среди остальных партнеров наиболее удовлетворительные результаты имеют Азербайджан (0.60 %) и Узбекистан (0.59%).

Таблица 1

Внешняя торговля ТС со странами СНГ в январе-марте 2010-2011 гг.

	2010 г.	2011 г.	Темпы роста 2011 г. в % к 2010 г.		
	Доля в обороте	Доля в обороте	Оборот	Экспорт	Импорт
ЕС	55.44	51.08	120.29	114.38	138.89
АТЭС	21.88	24.30	145.00	137.57	153.72
СНГ (без стран ЕврАзЭС)	7.24	9.42	169.85	173.45	163.10
Армения	0.13	0.11	106.52	104.04	121.17
Азербайджан	0.29	0.60	в 2.7 раз	183.84	в 7.6 раз
Молдова, республика	0.31	0.29	124.55	132.84	92.67
Туркмения	0.12	0.15	154.88	139.94	в 3.1 раз
Украина	5.77	7.68	173.74	185.18	154.70
Узбекистан	0.62	0.59	125.25	116.31	142.31
ЕврАзЭС (без стран ТС)	0.44	0.41	123.10	127.75	105.10
Киргизия	0.26	0.24	117.34	115.39	126.30
Таджикистан	0.17	0.18	131.79	148.00	81.70
Другие страны	14.72	14.15	125.48	119.29	143.41

Источник: Составлено автором с использованием: Таможенная статистика взаимной торговли стран Таможенного союза [Электронный ресурс] // Официальный сайт Комиссии таможенного союза. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/db/stat/Pages/default.aspx>.

До образования Таможенного союза в России средневзвешенная ставка таможенного тарифа составляла 10.5 %. В Казахстане этот показатель равнялся 5.9 %. Синкретизм двух разноориентированных таможенных тарифов (в Белоруссии средняя ставка позиционировала на уровне 10.6 %) привел к формированию Единого таможенного тарифа (далее – ЕТТ) ТС, в результате чего в России средний тариф опустился на 1 %, в Казахстане – повысился на 3.6 %. Таким образом, для одной страны интеграция олицетворяет либерализацию внешней торговли, в то время как для другой – ужесточение протекционистских позиций.

Таблица 2

Ставки ввозных таможенных пошлин в странах СНГ
(за исключением партнеров России по Таможенному союзу) в 2009 г.

	Средняя ставка таможенного тарифа	Удельный вес ставок 0%	Удельный вес ставок 0<=5 %	Удельный вес ставок 5<=10 %	Удельный вес ставок 10<=15 %	Удельный вес ставок 15<=25 %	Удельный вес ставок 25<=50 %	Удельный вес ставок 50<=100 %	Удельный вес ставок >100 %	Удельный вес специфических ставок
Киргизия	4.6									
с/х товары	7.7	27.1	15.7	41.3	12.3	2.6	0.4	0.0	0.2	2.4
прочие товары	4.2	51.4	15.2	28.9	4.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Таджикистан	7.9									
с/х товары	11.1	1.1	40.9	24.5	30.6	0.5	1.4	0.8	0.3	3.7
прочие товары	7.5	1.1	64.6	18.1	16.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Армения	2.8									
с/х товары	6.8	32.0	0.1	66.1	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9
прочие товары	2.2	77.5	0.0	22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Азербайджан	8.9									
с/х товары	13.5	1.7	14.6	2.7	78.2	0.6	1.5	0.3	0.3	6.1
прочие товары	8.2	1.9	46.7	6.2	45.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.4
Молдова	4.6									
с/х товары	10.7	18.4	14.0	21.1	36.5	6.0	3.5	0.3	0.0	8.6
прочие товары	3.7	52.1	17.7	21.3	8.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2
Украина	4.6									
с/х товары	9.7	19.6	22.0	26.4	11.8	18.4	1.5	0.3	0.0	2.4
прочие товары	3.8	41.2	31.3	21.5	5.7	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Узбекистан	15.9									
с/х товары	19.2	0.0	22.2	32.1	0.3	0.3	43.8	0.9	0.4	11.5
прочие товары	15.4	3.7	27.2	36.8	0.1	0.1	31.2	0.4	0.3	4.9

Источник: Составлено автором с использованием: World Tariff Profiles 2010 [Text]. Geneva: WTO Secretariat, 2010. 189 p.

Например, в Таджикистане средний тарифный уровень составляет 7.9 % (табл. 2), в Киргизии – 4.6, т.е. ниже, чем в Таможенном союзе, поэтому их вхождение в интеграционное объединение России, Белоруссии и Казахстана означало бы выравнивание тарифной линии между этими отметками и более высоким Единым таможенным тарифом ТС.

В отношении торгово-политической системы России это означало бы дальнейшую либерализацию внешнеэкономической деятельности. В данном аспекте для эскалации территориального состава Таможенного союза соответствуют практически все страны СНГ, за исключением только Узбекистана, средневзвешенный тариф которого составляет 15.9%.

Кроме того, Россия является основным внешнеторговым партнером Таджикистана и Киргизии (табл. 3), поэтому основной интеграционный эффект в случае присоединения этих стран к Таможенному союзу будет направлен, в первую очередь, в сторону РФ. В пятерку важнейших внешнеторговых участников входит также Казахстан. Из остальных стран СНГ среди основных контрагентов представлены Узбекистан и Украина. Таким образом, концентрация суммарного интеграционного эффекта в Таможенном союзе от участия Таджикистана и Киргизии представляется исчерпывающей.

Таблица 3

Основные торговые партнеры стран СНГ (за исключением партнеров России по Таможенному союзу) в 2009 г.

	Место в мире	Доля в мировой торговле	Торговый партнер – 1 место	Торговый партнер – 2 место	Торговый партнер – 3 место	Торговый партнер – 4 место	Торговый партнер – 5 место
Киргизия							
экспорт	129	0.01	Швейцария	Россия	Узбекистан	Казахстан	ОАЭ
импорт	131	0.02	Россия	Китай	ЕС	Казахстан	Узбекистан
Таджикистан							
экспорт	139	0.01	Россия	ЕС	Узбекистан	Швейцария	Казахстан
импорт	137	0.02	Узбекистан	Россия	Украина	Казахстан	ЕС
Армения							
экспорт	154	0.01	ЕС	Россия	США	Грузия	Канада
импорт	127	0.03	ЕС	Россия	Китай	Украина	Турция
Азербайджан							
экспорт	64	0.17	ЕС	США	Израиль	Россия	Тайбэй
импорт	101	0.05	ЕС	Россия	Турция	Украина	Китай
Молдова							
экспорт	133	0.01	ЕС	Россия	Украина	Белоруссия	Турция
импорт	128	0.03	ЕС	Украина	Россия	Китай	Турция
Туркмения							
экспорт	90	0.05	Россия	ЕС	Иран	Турция	Украина
импорт	100	0.05	Россия	Турция	ЕС	Украина	ОАЭ
Украина							
экспорт	53	0.32	ЕС	Россия	Турция	Белоруссия	Казахстан
импорт	46	0.36	Россия	ЕС	Китай	Белоруссия	США
Узбекистан							
экспорт	75	0.09	Украина	Россия	ЕС	Казахстан	Турция
импорт	87	0.07					

Источник: Составлено автором с использованием: Trade Profiles 2010 [Text]. Geneva: WTO Secretariat, 2010. 192 p.

С этих позиций наилучшими соискателями среди стран СНГ для вступления в Таможенный союз ЕврАзЭС являются также Киргизия, Туркмения, Украина, Узбекистан, так как одно из первых мест в списке главных торговых партнеров в этих государствах занимает член Таможенного союза либо другой участник СНГ – потенциальная интегрирующаяся сторона. Наименее подходящими партнерами по Таможенному союзу предстают Армения, Азербайджан и Молдова, потому что ведущим внешнеторговым участником для этих стран, обеспечивающим и экспорт, и импорт является Европейский союз.

Помимо прямого потенциального участия некоторых стран непосредственно в Таможенном союзе ЕврАзЭС модернизация регулирования внешнеторговой деятельности на единой таможенной территории может быть обусловлена также участием Таможенного союза в создании зон свободной торговли с другими интеграционными группировками. Таким образом, система таможенно-тарифного регулирования ТС будет все больше унифицироваться различными преференциальными режимами, расширяя ареал беспошлинной торговли и либерализуя структуру единого тарифного механизма.

Так, в ноябре 2010 г. начались переговоры между Таможенным союзом ЕврАзЭС и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), в которую входят Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария, о создании взаимной зоны свободной торговли. Кроме того, в этот же период проходят аналогичные переговоры с Новой Зеландией. Причем эти страны интенсифицируют переговорный процесс со странами ТС, даже несмотря на их неучастие в ВТО.

Ряд других стран дальнего зарубежья – участники различных торгово-экономических интеграционных объединений – также проявляют интерес к вопросу создания зоны свободной торговли со странами Таможенного союза. На сегодняшний день их порядка десяти: страны Азии, Северной Африки и другие государства. Однако наиболее активно ведется работа над установлением беспошлинного режима по четырем направлениям: Монголия, Вьетнам, Египет и страны Бельгийско-Люксембургского таможенного союза.

Таким образом, страны Таможенного союза ЕврАзЭС имеют перспективы модернизации системы единого регулирования внешней торговли как за счет участников ЕврАзЭС, так и за счет остальных стран СНГ, как за счет членов ВТО, так и за счет прочих стран, в том числе состоящих в других интеграционно-экономических организациях. В этой связи можно детерминировать следующие аспекты экстенсивного развития внешнеторгового механизма евразийского ТС:

1. Практически все государства, образующие с ТС зону свободной торговли, имеют институциональные препятствия присоединения к нему, связанные либо с участием в ВТО, либо с неучастием в ЕврАзЭС. Причем даже членство Киргизии

в ЕврАзЭС не обуславливает ее интеграцию с ТС в связи с наличием обязательств перед ВТО. Потенциальным участником представляется лишь Таджикистан.

2. Каждая из вероятных стран-соискателей имеет хотя бы один критерий для вступления в ТС, уровень которого недостаточен с точки зрения оптимизации интеграционного процесса. Единственным образцовым членом ТС может являться Украина: размер экономики, степень ее близости участникам ТС, таможенный тариф, объемы взаимной торговли соответствуют требованиям интеграции.

3. В настоящее время существуют перспективы для образования со странами Таможенного союза ЕврАзЭС зон свободной торговли с другими государствами, не входящими в СНГ. Становление начальной стадии интеграции с участниками других региональных торгово-экономических блоков являет собой предпосылку для последующего расширения ТС и унификации его торгово-политической системы за счет сбалансированной ассимиляции международных внешнеторговых режимов.

Интенсификация механизма внешнеэкономического регулирования Таможенного союза ЕврАзЭС предполагает, прежде всего, универсализацию единой торгово-экономической стратегии в соответствии со стандартами ВТО. Россия в ходе двадцатилетней истории формирования внешнеторговой политики всегда ставила курс на эффективную интеграцию в мировую экономику. Этот принцип в любое время занимал стержневое положение в процессе целеполагания торгово-экономической политики. Однако в итоге территориальные рамки интеграционного процесса ограничились зоной Таможенного союза ЕврАзЭС, что само по себе исключает апостериорную эффективность интеграции в мировое хозяйство. Международная глобальная интеграция для России взаимоограничивается регионализацией ее национальной экономики.

В условиях делиберализации внешней торговли в отношении третьих стран в ходе практической реализации механизма функционирования Таможенного союза ЕврАзЭС России и странам-партнерам по интеграции следует инвертировать единую торговую политику в сторону демократизации экономических связей с внешним миром. В этой связи наиболее приоритетным направлением модернизации системы государственного регулирования внешнеэкономических связей России является актуализация и унификация наднационального механизма внешнеторгового регулирования Таможенного союза с применением общепризнанных международных принципов и правил ведения торговли, основная сущность которых заложена в многосторонних соглашениях ВТО.

ГАТТ/ВТО провозглашает приоритет тарифных методов над нетарифными мерами как ключевое правило либерализации внешней торговли, проводимой в условиях регулирования внешнеторговой деятельности преимущественно тарифными методами и отказа от использования количественных и иных ограничений. Поэтому основополагающим направлением модернизации системы управления внешнеэкономической деятельностью России является гармонизация принципов таможенно-тарифной политики Таможенного союза и ВТО как стержневого фактора развития интеграции в мировую экономику.

В то же время в процессе унификации единой тарифной стратегии необходимо учитывать в первую очередь социально-экономические интересы России как центрального представителя Таможенного союза в международных экономических отношениях. Предпосылками для инкорпорации общепризнанных международных принципов внешнеторгового регулирования в систему таможенно-тарифной политики ТС на основе корреляции их, в первую очередь, с российскими торгово-политическими параметрами являются по крайней мере два обстоятельства.

Во-первых, Единый таможенный тариф ТС сформирован на базе Таможенного тарифа России, так как порядка 80% ставок таможенных пошлин двух тарифов совпадают. Во-вторых, Россия ближе всех остальных членов ТС подошла к завершению переговорного процесса с ВТО, так как на 95 % согласовала принципы регулирования внешнеторговой деятельности с участниками организации.

Несмотря на снижение средней величины таможенного тарифа России в процессе образования Таможенного союза, за время его функционирования ставки таможенных пошлин неоднократно повышались. «За недолгое существование союза его члены инициировали более десятка повышений импортных пошлин, что позволило недовольным окрестить всю структуру «трехсторонним договором по защите от импорта» [2]. Так, в течение 2010 г. Комиссией ТС были увеличены ставки ввозных таможенных пошлин на молоко, сыры, сельскохозяйственную технику, автомобильные шины, продукцию химической отрасли промышленности.

Таким образом, результатом форсированной интеграции государств ЕврАзЭС стала поспешная либерализация таможенно-тарифных инструментов регулирования внешней торговли Таможенного союза. Опрометчивость и неосторожность открытия единого рынка привели к необходимости безотлагательной реверсии протекционистского режима в отношении ряда стратегически важных товарных групп. Такая политика всецело противоречит одному из главных принципов ВТО, согласно которому государствам предписывается постепенно снижать таможенные пошлины во взаимной торговле вплоть до полной их отмены.

Кроме того, средневзвешенная ставка таможенного тарифа в 2010 г. снизилась отчасти потому, что уменьшение адвалорных ставок таможенных пошлин сопровождалось одновременным повышением их специфической составляющей. Поэтому Россией соблюдается лишь формальный подход к обеспечению тарифных обязательств перед ВТО по снижению усредненной величины таможенного тарифа.

Фактически наша страна теперь уже в формате ТС, демонстрирует относительность своей позиции по либерализации тарифных ограничений внешней торговли. Компенсируя опущение адвалорной тарифной линии кумуляцией специфических ставок, Россия тем самым сохраняет прежний баланс соотношений фритредерских и протекционистских предпочтений во внешнеторговой политике.

Однако такой порядок таможенной тарификации импорта не соответствует принципам регулирования внешней торговли России, составляющим основу ее членства в ВТО. Так, в соответствии с принятыми договоренностями в рамках присоединения России к ВТО комбинированные пошлины могут применяться в отношении примерно 1100 товарных позиций.

Однако в ЕТТ ТС концентрация этих видов ставок наиболее высока за последние годы таможенно-тарифного регулирования в России. В абсолютном выражении их количественная величина в 1.6 раз превышает оговоренный ВТО уровень.

С точки зрения мультифункционального характера таможенного тарифа, в ЕТТ ТС повышена стимулирующая функция, так как значительно увеличена доля беспошлинных товарных позиций — на 2.9 %. Одновременно увеличена фискальная функция, так как численность 10-процентных пошлин выросла на 8.6 %, в то время как количество 5-процентных ставок пошлин снизилось несущественно (на 2.5 %). Это вполне закономерно ввиду того, что фискальные пошлины в совокупности занимают большую часть импорта — 35–40 %. Вместе с тем, в 2010 г. на единой таможенной территории наблюдается фрагментарное ослабление защитной функции таможенного тарифа. С созданием Таможенного союза двалорные таможенные пошлины величиной 15–20 % планомерно теряют свою общеприменимость.

Таким образом, Единый таможенный тариф Таможенного союза имеет еще большую ярко выраженную фискальную направленность, чем таможенный тариф России. Из этого следует, что ЕТТ ТС, так же, как и прежде Таможенный тариф России, полноценно выполняет только одну из трех классических функций – бюджетообразующую. Регулирующая функция реализуется неоднозначно. В частности, с точки зрения защитной, структурной или распределительной функциональной направленности ЕТТ ТС малоэффективен.

Все же, правила ВТО (статья XIX ГАТТ) не запрещают структурировать таможенный тариф защитными пошлинами, если они имеют селективный характер, дифференцированно направлены на обеспечение конкурентоспособности конкретной отраслевой группы товаров и не являются средством целенаправленного дискриминационного ограничения доступа иностранных товаров на внутренний рынок. В этой связи существенно важным направлением совершенствования ЕТТ ТС представляется актуализация валидности его регулирующей функции при одновременном сохранении фискальной роли таможенно-тарифной политики в случае наличия экономической целесообразности невесомой тарифной нагрузки.

Таким образом, в процессе актуализации системы таможенно-тарифного регулирования Таможенного союза с применением общепризнанных международных принципов ведения торговли, а также с учетом интересов модернизации внешнеторгового механизма России необходимо учитывать следующие ключевые аспекты:

1. Повышение ставок ввозных таможенных пошлин следует осуществлять лишь в случае существования реальной угрозы воздействия неблагоприятной иностранной конкуренции на конкретную отрасль народного хозяйства, а не в результате лоббирования интересов отдельных отраслевых хозяйственных групп, в особенности из других стран Таможенного союза.

2. Необходимо сократить количество комбинированных ставок ввозных таможенных пошлин, значительно укореняющих запретительный характер таможенного тарифа, в 1.6 раз – до уровня, регламентированного ВТО.

3. Для поддержания эффективной конкурентной среды сохранение фискальной направленности таможенного тарифа должно быть обусловлено для ввоза тех товаров, производство которых на территории Таможенного союза имеет устойчивый уровень конкурентоспособности и высокий рыночный потенциал. Одновременно с этим требуется снижение роли фискальной функции таможенного тарифа в отношении товаров, аналоги которых не производятся на территории ТС, в связи с чем излишняя тарифная нагрузка искажает стимулирующую функцию ЕТТ.

4. Модернизация защитной функции таможенного тарифа должна быть связана с установлением точечного селективно-избирательного протекционизма, не имеющего дискриминационного характера и общеотраслевой направленности, коррелирующего с принципами ВТО в области целесообразной защиты национальной промышленности.

5. По товарам различных промышленных отраслей, тарифная защита которых не снижалась, начиная с 2007 г., когда переговоры России по доступу на внутренний рынок товаров с ВТО были завершены, до момента образования Таможенного союза, надлежит осуществлять постепенную либерализацию импортных операций в направлении достижения начального уровня связывания ввозных таможенных пошлин. К примеру, практически на прежнем уровне остались импортные пошлины на древесину и изделия из нее, а также продукцию автомобилестроения, не имея тенденции к какому-либо снижению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенная статистика взаимной торговли стран Таможенного союза // Официальный сайт Комиссии таможенного союза // <http://www.tsouz.ru/db/stat/Pages/default.aspx>.
2. Филина О. Трое в одной таможене // Огонек. 2011. № 13. С. 15.
3. Trade Profiles 2010. Geneva: WTO Secretariat, 2010. 192 p.
4. World Tariff Profiles 2010. Geneva: WTO Secretariat, 2010. 189 p.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОГО И НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

МЕЛЬНИК Т.М.,

аспирант,

Южный Федеральный университет,

e-mail: tania85@bk.ru

Статья посвящена влиянию международной миграции на экономическое развитие.

Ключевые слова: международная миграция, денежные переводы, рынок труда.

This paper focuses on the the impact of international migration on economic development.

Keywords: international migration, remittances, labour economics.

Коды классификатора JEL: J10, J15.

В настоящее время международная трудовая миграция стала важнейшей составляющей социально-экономического развития всех стран и регионов. Она улучшает эффективность функционирования рынков труда, приводит к перемещению знаний и компетенций, упрощает систему передачи технологий, международной торговли, устраняет препятствия экономическому развитию. Миграционная компонента формирования трудовых ресурсов, воздействуя на количественные и качественные показатели рабочей силы, может привести к снижению уровня безработицы, повышению реальной заработной платы, производительности труда и занятости.

Экономический прогресс отдельных государств становится все более зависимым от мировых тенденций и закономерностей общественного развития. Расширение экономических, торговых и финансовых связей между странами, бурная интернационализация производства в ходе глобализации мирового хозяйства сопровождаются интеграцией национальных рынков труда, активизацией процессов в сфере международной трудовой миграции, которая становится неотъемлемой частью современной системы мирового хозяйства. Присутствие иностранных работников в развитых странах мира превратилось из временного явления в структурный элемент экономики. Без международных трудовых мигрантов уже невозможно представить себе развитие таких отраслей, как строительство, сельское хозяйство, сфера услуг, где сохраняется относительно высокая доля ручного труда, который не привлекает местное население даже при наличии безработицы [1]. Высококвалифицированные мигранты способствуют росту эффективности экономики, стимулируя приток инвестиций и углубляя специализацию, что в свою очередь способствует росту прибылей компаний и доходов работников.

Для стран-экспортеров рабочей силы участие в международном миграционном обмене приводит к уменьшению безработицы, сокращению бедности, повышению уровня жизни семей мигрантов и обеспечению экономического роста за счет денежных переводов из-за рубежа. Совокупные потоки денежных переводов мигрантов стремительно растут [1]. Согласно данным Всемирного банка, в 2008 г. общий объем полученных денежных переводов мигрантов достиг 443 млрд долл. (отправленных или исходящих — 296 млрд долл.), что примерно вдвое превосходит объем 2003 г. [2]. В 2009 г., в связи с мировым финансовым кризисом, объем поступлений снизился на 6,1% — до 416 млрд долл. Однако в последующие года снова прогнозируется рост денежных переводов мигрантов.

Для стран-импортеров участие в международном обмене трудовыми ресурсами способствует повышению конкурентоспособности в различных сферах экономики, созданию дополнительных возможностей для роста экономики, ликвидации дефицита рабочей силы. Нанимая иностранных работников, многие предприятия избегают банкротства, увольнений, снижают издержки, а глобальная экономика приобретает большую эластичность. Использование иностранной рабочей силы способствует также увеличению покупательной способности, производительности труда и благоприятствует социальной мобильности населения внутри принимающей страны.

Согласно данным Всемирного Доклада по Миграции 2010 г., представленном Международной организацией по миграции (МОМ), общее число мигрантов в мировом масштабе в 2010 г. составило 214 млн человек. Если численность мигрантов будет расти такими же темпами, как в течение последних 20 лет, то к 2050 г. она может достичь 405 млн человек [3]. Одной из причин такого существенного роста числа мигрантов станет значительное увеличение трудовых ресурсов в развивающихся странах с 2,4 млрд человек в 2005 г. до 3,6 млрд в 2040 г., при усилении несоответствия между спросом и предложением на рынке рабочей силы в мировом масштабе [3]. Изменения в экологии в будущем также будут оказывать воздействие на тенденции в миграционных процессах. Кроме того, появляются новые модели развития миграционных

процессов. Например, развивающиеся экономики стран Азии, Африки и Латинской Америки становятся все более привлекательными для трудовых мигрантов.

Негативные аспекты воздействия международной трудовой миграции на развитие стран связаны, прежде всего, с возрастанием масштабов нелегальной миграции, которая наносит финансовый ущерб принимающему государству, негативно влияет на криминальную обстановку в стране, создает угрозу национальной безопасности, а также нарушает права мигрантов. Согласно данным Всемирного Доклада по Миграции 2010 г., количество нелегальных мигрантов в мировом масштабе (на их долю приходится 10–15% от общего числа мигрантов в мире) также будет продолжать расти, так как предложение рабочей силы из стран происхождения мигрантов превышает спрос в принимающих странах [3]. Во вновь возникающие модели нелегальной миграции все больше будут вовлечены такие категории мигрантов как: несовершеннолетние, перемещающиеся без сопровождения взрослых; люди, ищущие убежище; мигранты, ставшие жертвами торговли людьми, а также люди, спасающиеся от экологических катастроф и от последствий изменения климата.

Несмотря на последствия мирового финансового кризиса, общее число трудовых мигрантов в мире остается стабильным, так как сравнительно небольшое количество мигрантов возвратилось в страны происхождения, несмотря на безработицу [3]. В большинстве стран кризис не оказал кардинального влияния на людские потоки, миграционное сальдо остается положительным.

Среди стран, принимающих наибольшее количество международных мигрантов, неизменно лидирует США, в которых проживают 42,8 млн. иммигрантов [2]. В других странах численность мигрантов значительно меньше. Так, в России и Германии численность иммигрантов превышает 10 млн. человек (соответственно, 12,3 млн и 10,8 млн), в остальных составляет не более 7,3 млн. человек. Среди стран, из которых выехало наибольшее число международных мигрантов, лидируют с небольшим отрывом друг от друга Мексика (11,9 млн эмигрантов), Индия (11,4 млн) и Россия (11,1 млн).

Наибольшее число мигрантов направляется из Мексики в США. Их численность в 2010 г. составила 11,6 млн человек, превышая объемы всех других потоков (рис. 1). Среди наиболее значительных следует выделить потоки мигрантов из России на Украину (3,7 млн человек) и с Украины в Россию (3,6 млн человек). Кроме того в 2010 г. поток мигрантов из Казахстана в Россию составил 2,6 млн человек, и из России в Казахстан 2,2 млн, из Белоруссии в Россию — 1,0 млн и из Узбекистана в Россию — 0,9.

В настоящее время, по оценке ООН, Россия занимает второе место в мире по числу иммигрантов. Общее число мигрантов в стране составляет 12 млн. человек, подавляющая часть которых въехала в Россию из стран Восточной Европы и Центральной Азии, бывших республик СССР [1]. Доминирующим видом международной миграции на постсоветском пространстве в настоящее время является временная трудовая миграция, в которую вовлечено не менее 6 млн. человек, причем в значительной части она происходит в нерегистрируемой форме.

По данным ФМС России и Росстата, число иностранных работников, осуществлявших трудовую деятельность в России на легальных основаниях, за 2000–2008 гг. возросло с 213,3 тыс. до 2,4 млн человек. В 2009 г. наблюдалось небольшое снижение до 2,2 млн [4].

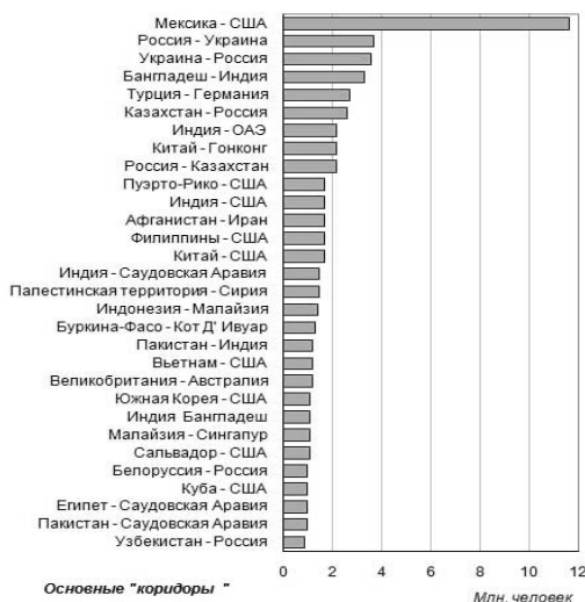


Рис. 1. Основные «коридоры» миграции, 2010 г. (млн чел.) [2]

В 2007–2009 гг. несколько сократилась и численность нелегальных мигрантов. Постоянная регистрируемая иммиграция фактически сохранилась на докризисном уровне (287 тыс. человек в 2007 г. и 280 тыс. в 2009 г.) Эмиграция сократилась за 2007–2009 гг. с 47 тыс. до 32 тыс. человек (рис. 2) [4]. В целом в период кризиса показатель нетто-иммиграции возрос.

Основными причинами международной трудовой миграции в Россию являются межстрановые различия в уровне заработной платы, в частности, возможность получения более высокого заработка, и текущее состояние рынка труда, предъявляющего устойчивый спрос на иностранную рабочую силу, а также возможность занятости в формальном и неформальном секторах экономики.

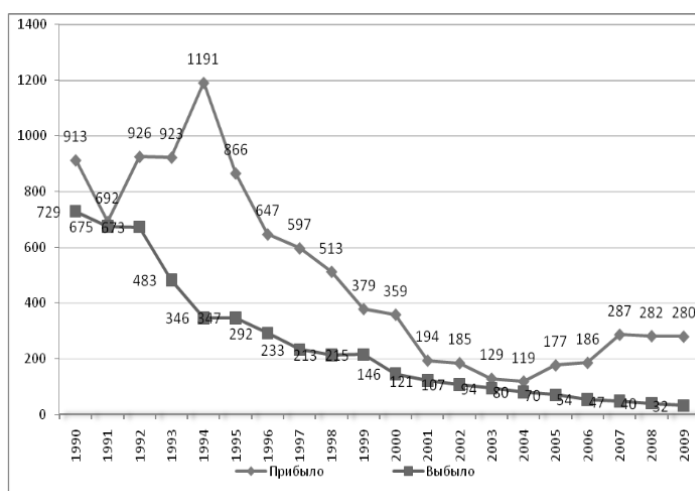


Рис. 2. Международная миграция в России (тыс. чел.) [5]

Сложившиеся тенденции демографического развития России характеризуются сокращением численности населения вследствие превышения числа смертей над числом рождений, старением населения и сокращением численности трудоспособных возрастов. Демографический прогноз, рассчитанный Росстатом на 2010–2031 гг., показывает, что лишь в случае оптимистического варианта, предусматривающего высокую рождаемость и значительную позитивную нетто-миграцию, Россия избежит сокращения численности населения (рис. 3).

В ближайшей перспективе труд может стать одним из самых дефицитных ресурсов [7]. К неблагоприятным демографическим тенденциям добавляется также несбалансированность российского рынка труда. Высокий спрос на представителей рабочих профессий и лиц, готовых заниматься физическим трудом в строительстве, сельском хозяйстве, транспорте не покрывается за счет собственных трудовых ресурсов [8]. В большинстве случаев местное население не желает занимать данные рабочие места из-за низкого уровня оплаты труда, непрестижности, тяжелых условий труда.

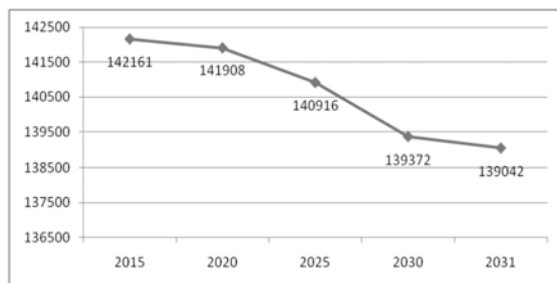


Рис. 3. Средний вариант прогноза численности населения России на начало года (тыс. чел.) [5]

Во многих регионах страны местные рынки труда уже сейчас испытывают дефицит рабочей силы. К 2015 г. трудовые ресурсы страны сократятся на 8 млн. человек, а к 2025 — на 18–19 млн [9]. Подобное сокращение может превратиться в реальное препятствие дальнейшего экономического развития страны.

Частично восполнить трудовые ресурсы в России можно с помощью мер, направленных на сокращение смертности в трудоспособных возрастах, особенно среди мужчин, улучшения здоровья населения, но эффект от этих мероприятий может наступить в долгосрочной перспективе. В данных условиях привлечение иностранных трудовых мигрантов в Россию становится одним из важных условий ее дальнейшего развития. Учитывая, что международная трудовая миграция имеет не только положительные, но и отрицательные последствия для развития экономики, государство должно осуществлять эффективную политику, направленную на регулирование миграционных потоков, борьбу с нелегальной миграцией и создание условий для дальнейшей адаптации и интеграции мигрантов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Влияние экономического кризиса на миграционные тенденции и миграционную политику в Российской Федерации и регионе Восточной Европы и Центральной Азии // http://85.21.179.94/russian/publications/Analytical_report_Ivakhnyuk_ru.pdf.
2. Мировой демографический барометр // <http://demoscope.ru/weekly/2010/0445/barom02.php>.
3. Всемирный доклад по миграции 2010 // <http://85.21.179.94/russian/documents/WMR%202010%20-%20Russian.pdf>.
4. Цапенко И. Экономический цикл и международная миграция населения // <http://demoscope.ru/weekly/2011/0479/analit06.php>.
5. Демографический ежегодник России. 2010. М., 2010. С. 402–403, 499.
6. Современная демографическая ситуация в РФ // <http://www.gks.ru>.
7. Зайончковская Ж.А. Почему России необходима иммиграционная политика. М., 2008. С. 116.
8. Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция: Учеб. пособие. М., 2005. С. 225.
9. Тюрюканова Е. О влиянии миграции на рынок труда // Отечественные записки. 2007. № 4 // <http://www.strana-oz.ru/authors/?author=840>.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОМПЕТЕНЦИЙ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

ХАТЛАМАДЖИАН Д.Г.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: khatlamadgiayn_dg@rambler.ru

В современных условиях в России возрастает число организаций, применяющих в качестве оценки деятельности сотрудников компетентностный подход. Компании стремятся разработать такую модель компетенций, которая будет не только эффективно оценивать работу, но и отвечать современным тенденциям рынка. Однако для российских организаций это новшество влечет за собой ряд особенностей и последствий. В статье представлен сравнительный анализ особенностей структуры российских и зарубежных компаний, что отражается на создании моделей ключевых компетенций.

Ключевые слова: ключевая компетенция; критерии (индикаторы) поведения; модель компетенций; степень превосходства.

Due to the modern conditions there is an increasing quantity of companies using competence method of estimation of personnel activity. Nowadays companies try to create such a competence model, which is effective in estimation of personnel and responsible for modern economic trends. However the following innovations have some specific features and consequences for Russian companies. The article contains a comparative analysis of peculiarities of Russian and foreign companies which is related to their competence models.

Keywords: key competence; behaviour indicators; competence model; superiority degree.

Коды классификатора JEL: M12, M16.

В настоящее время в качестве основного субъекта выделяется топ-менеджер организации, роль которого становится ключевой при принятии решения. Роль топ-менеджера заключается в формировании реакции на изменение внешних условий, создании и управлении корпоративной стратегией, конкурентного преимущества организации, определении инвестиционных приоритетов, унификации стратегических инициатив, т.е. в определении действий и подходов для успешной конкуренции и в интересах получения конкурентных преимуществ.

Однако в условиях быстроразвивающейся экономики и изменяющейся ситуации на рынке труда возникает проблема определения степени профессионализма руководителей. С целью выявления эффективных работников и повышения качества управления организацией формируется модель компетенций менеджеров.

В широком смысле, модель компетенций является инструментом системы управления персоналом организации как часть ее долгосрочной политики развития. При этом с узкой точки зрения модель компетенций можно определить как структурированный набор необходимых, идентифицируемых и измеряемых компетенций, позволяющих индивидууму эффективно работать в сфере финансового управления. При этом, ставится вопрос об эффективности использования именно этого метода (применение компетентностного подхода) для определения квалификации персонала. Формирование модели компетенций, построенной на целях компании, поможет сравнить фактическое их достижение с ожидаемым, а также выявить непосредственно правильность постановки таких целей и задач для компании.

Очевидно, что модель компетенции компании строится, прежде всего, на основе ее личных задач, а также в условиях сложившейся политики организации. Тем не менее, существуют общий набор компетенций, который характерен для руководящих должностей.

Некоторые модели компетенций, разработанные в рамках поведенческого подхода, включают наряду с названиями и описаниями компетенций. В этом случае, модель компетенций может быть расширена, с одной стороны, за счет включения критериев поведения (первый подход), с другой стороны, за счет создания нескольких уровней одной компетенции (второй подход). В широком смысле, критерии поведения – это составляющие модели компетенций, необходимые для разработки и внедрения поведенческого подхода.

Трактуя термин в узком смысле, можно определить, что критерии, или индикаторы, поведения представляют собой стандарты поведения, которые характерны для определенной деятельности человека в рамках создаваемой модели компетенций. Первый подход предполагает создание набора критериев для каждой компетенции, расшифровывая предмет и объект применения данной компетенции. Например, «организация» может быть детализирована следующим образом: организация сотрудников в соответствии с целями организации; планирование ресурсов компании; организация менеджером рабочих функций; эффективное распределение времени сотрудников и т.п.

Второй подход генерирует в понятие одной компетенции различные аргументации в соответствии с уровнями поведения и должностью сотрудника. Например, компетенция «влияние» может трактоваться по-разному в зависимости от

целей следующим образом: предоставление аргументов в защиту собственного продукта, идеи, услуги – на начальном уровне (уровень исполнителя), разработка новой политики компании и ее влияния на рынок – на уровне руководителя. Во многих случаях, для компании более приемлемым является второй подход, поскольку он не только перечисляет критерии поведения, но и дает расширенную аргументацию, почему необходима та или иная компетенция, раскрывает цели компании, делает непосредственный упор на должностные функциональные обязанности сотрудников.

В дальнейшем такой подход позволяет правильно организовать политику управления персоналом и выстроить эффективную модель компетенций. Несомненно, первый подход для компании также необходимо рассматривать. Во-первых, для небольших организаций, не имеющих сложную иерархическую структуру и большое количество подразделений, он будет оптимален. Во-вторых, составление критериев поведения может стать отправной точкой для формирования более сложной модели второго уровня. Определение ключевых компетенций и их индикаторов, таким образом, поможет сформировать кластеры компетенций. Создание многомерной системы компетенций с помощью объединения их в кластеры и построения различных уровней – главная особенность современного этапа в развитии теории модели компетенций. Для того чтобы разработать профиль должности или модель компетенций, следует для начала выделить и точно описать ключевые компетенции, которые требуются для эффективной деятельности. Компетенции и поведенческие индикаторы должны определяться четко и лаконично, а индикаторы должны быть основаны на поведенческих проявлениях.

Ключевая компетенция – это интегративное понятие, объединяющее набор различных метальных и личностных навыков, знаний и умений, необходимых для выполнения работником своих должностных функций. Поэтому часто в научной литературе и публикациях ключевые компетенции определяются как корпоративные. Они поддерживают провозглашенную миссию и ценности компании и, как правило, применимы к любой должности в организации, часто перечень корпоративных компетенций можно встретить в презентационных и информационных материалах организации. Ключевые компетенции компании часто рассматриваются как результат, продукт эффективного использования кадрового потенциала и личностных компетенций сотрудников. С другой стороны, определив для себя ключевые компетенции, компания поддерживает уровень развития своих преимуществ через отбор, оценку и разработку всей модели компетенций.

Определение ключевой компетенции для каждой компании происходит индивидуально, исходя из ее собственных целей, размеров бизнеса, дальнейшего стратегического развития, специфики деятельности. Также на ключевые компетенции сотрудника несомненное влияние оказывает должностные обязанности и современная экономическая ситуация страны организации. В процессе определения направления развития компании и выявления ключевых компетенций строится модель компетенций.

Исследование построения модели ключевых компетенций получило широкое распространение с конца XX в. Американскими учеными Д. МакКлелландом и Р. Боятцисом был проанализирован опыт кадровой политики американских компаний и выявлено, что термин «ключевая компетенция» могут входить мотивы, особенности, навыки, видение себя и социальная роль, в также знания [9].

Таким образом, знание и навыки в категории «ключевая компетенция» должны быть дополнены элементами эффективности выполнения работы, а именно, функциональные требования самой работы, а также требования организационного окружения. В связи с этим возникает проблема теоретического построения модели ключевых компетенций, в частности для руководящих должностей. Различные подходы к определению термина «компетенция», особенностей развития страны, стратегических целей компаний в соответствии со сложившейся экономической ситуацией, традициями разных школ менеджмента, предопределяет множество совершенно различных критериев в создании модели ключевых компетенций.

Общим является то, что выбор корпоративные компетенции – это сложное интегративное понятие, вытекающее из мотивации сотрудников. Высочайший уровень профессионализма топ-менеджеров определяется как «степень превосходства», отличительными чертами которой являются: способность быстро адаптироваться к изменениям, умение работать с людьми в экстремальных ситуациях, воздействуя на персонал методами убеждения и поддержки. Такая классификация компетенций руководителя организации может быть дополнена другими компетенциями. В частности, М.А. Лукашенко предлагает следующие виды ключевых компетенций менеджера: эффективное целеполагание; коммуникативная компетентность; работа с ключевыми сотрудниками; персональный и корпоративный тайм-менеджмент; умение отдыхать и способность творить [5; С. 17].

Различия в теории построения модели ключевых компетенций российских и зарубежных ученых находят отражение на практике¹. В практическом аспекте построения модели компетенций на примере организаций различных стран можно увидеть, что одинаковые, на первый взгляд, должности имеют различный вес в разных компаниях. Проанализировав систему управления компании в России и за рубежом, приведем следующие характерные отличительные черты в применении компетентностного подхода:

1. Различия в наборе ключевых компетенций менеджеров. Для западных компаний характерна другая расстановка акцентов важности того или иного качества, а именно – упор делается на профессиональный рост и продвижение на следующие ступени по карьерной лестнице. В западной системе кадровой политике заложено непрерывное развитие сотрудников². Ключевыми становятся такие компетенции, как «межличностное понимание», «развитие сотрудников», «гибкость», «управленческий контроль» [8].

2. Различия в ответственности за принимаемые решения. Для российских компаний важны такие компетенции, как «понимание клиента», «настойчивость», «решительность». Российские руководители обычно ближе к клиенту компании, чем их западные коллеги. За рубежом ответственность за принимаемые решения (так же, как и общение с потребителями, выявление целевой аудитории, подбор соответствующего продукта/услуги) берут на себя подчиненные. В России такая процедура обычно сопровождается консультациями с руководством. Поэтому для российского менеджера одной из ключевых становится компетенция «лидерские качества».

¹ С другой стороны, именно из практики работы организаций складываются теоретические обоснования проблемы построения модели компетентностного подхода.

² Как правило, в российских компаниях, карьерный путь до ступени менеджера короче, чем в западных компаниях, или же более структурная западная иерархия требует наличия менеджеров на каждом сформированном отделе, т.е. в российских организациях вес компетенции «управленческий контроль» больше и требует высокой ответственности за принимаемые решения.

3. Различия в компетенциях, необходимых для карьерного роста. Одинаковые, на первый взгляд, должности имеют различный вес в разных компаниях. В России, например, менеджер несет больше ответственности за клиента и организационные проблемы. Существенной становится компетенция «анализ проблем». В западных фирмах альтернативой административному ресурсу становится компетенция «межличностное понимание», что более важно развивать для продвижения по карьерной лестнице. Таким образом, в западной модели уже изначально (на этапе отборе кандидата) заложена возможность дальнейшего карьерного роста.

4. Различия во взаимозаинтересованности организации и сотрудника. В российских компаниях сотрудника удерживает более быстрый карьерный рост, большее участие в прибыли и доля ответственности. В зарубежных компаниях руководитель более привержен к своей организации. В условиях жесткой конкуренции и больших инвестиций в развитие персонала потеря каждого сотрудника (а не только лучших из них) является весьма болезненной для компании. В этом смысле у известных российских игроков рынка более рискованная стратегия (связанная с риском потери качества работы), но и больше возможностей удерживать лучших сотрудников (быстрее карьерный рост, большее участие в прибыли, больше ответственности)³.

5. Различия в отборе специалистов. В процессе поиска кандидата на руководящую должность в иностранных компаниях больше внимание уделяется его личностным характеристикам (которые, как было описано выше, занимают определяющую ступень в модели ключевых компетенций менеджера). В западной модели присутствуют компетенции, необходимые для профессионального роста и продвижения на следующие уровни в компании, т.е. в ней изначально заложена возможность непрерывного развития потенциала сотрудников. В России специалистов чаще всего набирают с уверенностью, что кандидат проявит себя в дальнейшей работе. При этом российские менеджеры требуют меньшей производительности и отличаются менее жесткими требованиями к отбору консультантов и большим весом «обучения в процессе работы» в кадровой политике. По данным консалтинговой группы Hay Group, крупные российские компании, в отличие от зарубежных, требуют от своих сотрудников гораздо менее низких темпов производительности труда. В результате исследования выяснилось⁴, что 58% российских менеджеров считают, что цели, которые поставило руководство на 2011 г. трудно реализуемы. Эту точку зрения в других странах разделяет еще большее количество работников – 63%. [4].

Наиболее важные ключевые компетенции объединены в кластеры компетенций – лидерские, профессиональные, управление информацией, управленческие. Среди управленческих компетенций основные – аналитические способности, умение расставить приоритеты, нацеленность на успех, способность к самообучению.

Наличие компетенции «лидерские качества» является необходимым условием для менеджеров любой компании, однако, рассматривая особенности стран, этот аспект включает в себя разные приоритеты. Понимание клиента для руководителей российских компаний является одним из конкурентных преимуществ – руководитель может сам разработать программу для отдельных клиентов, принять участие в переговорах и выявлении потребностей потребителей. В западных компаниях эта миссия обычно выполняется подчиненными. Компетенция «гибкость» включает в себя возможность карьерного роста в рамках одной компании.

В ходе анализа различий западных и российских моделей компетенций руководителей возникает сложность в определении содержания самого термина «компетенция». Поэтому существующие выявленные дифференциации могут быть вызваны также различной трактовкой этого понятия. Опыт использования компетенций как бизнес-инструмента у российских компаний меньше, поэтому интерпретация компетенций не настолько однозначно, как у западных компаний. При описании модели компетенций менеджеры российских фирм не всегда закладывали в них возможность развития и перехода с уровня на уровень. В России создание модели компетенций только начинает реализовываться, это новое направление стратегического развития организаций. Часто в российских компаниях система управления компетенциями подразумевается только как часть кадровой политики. Однако в странах запада, где разработка теории и практики компетентностного подхода развивается с середины прошлого века, разработка модели компетенций служит основой стратегического планирования компаний. Для большинства российских компаний характерно перенимать опыт зарубежных стран. В этом случае разработанная система может быть не актуальна для сотрудников другой компании. При этом также и сами компетенции могут быть неверно определены. В этом случае необходимо учитывать специфику работы, а также различия в менталитете сотрудников разных компаний и разных стран.

В ходе применения в российских компаниях иностранных моделей компетенций, чаще всего строится четкая иерархия отделов и руководителей, создается ограниченный круг обязанностей и полномочий для подчиненных. Стремление предать сотрудникам больше ответственности, с одной стороны, приводит к большей заинтересованности в результате, с другой стороны, напротив, руководитель продолжает оставлять за собой уровень оценки и анализа. Тем самым менеджер принимает на себя решение, а ответственность за него часто несет непосредственный исполнитель.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л.Ю., Сорокина О. Управление компетенциями менеджмента компаний инновационного типа на основе систем аутсорсинга и краудсорсинга // Экономический вестник ЮФУ. 2010. № 9.
2. Бешкинская Е.В., Лисицына Е.В. Портрет современного российского финансового директора // www.finmap.ru.
3. Галий Л.В., Серопян Т.Н., Толочко В.М. Изучение компетенций персонала: зарубежный опыт // Провизор. 2009. № 10.
4. Грибцова М. В России низкая производительность труда и устаревшие бизнес-традиции // Российский бизнес. 2011.
5. Лукашенко М.А. Профессиональные компетенции руководителя // Современная конкуренция. 2010.
6. Мамедов О.Ю. Регенерация экономической системы в России: специфика и тенденции // Экономический вестник ЮФУ. 2009. № 2.
7. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. 2003.
8. Филатова А. Результаты исследования моделей компетенций бизнес-консультантов в российских и западных консалтинговых компаниях // www.kontakt.ru.
9. Delamare Le Deist F., Winterton J. What is competence? (Перевод Епуртаев Я.Ю. Что такое компетенции?) // www.ht.ru.

³ Такая позиция связана с заинтересованностью самой компании в удержании ценного сотрудника. Отсюда следует большая текучесть кадров, особенно характерная для российских финансовых организаций. В свою очередь есть и положительные стороны – большой обмен опытом, возможность работы в разных областях, поиск лучших условий труда и более высокого оклада.

⁴ Исследование проводилось в посткризисный этап, поэтому необходимо учитывать рост сокращений персонала в российских компаниях.

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

ДАЛАКОВА Л.М.,

старший преподаватель,

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. М.Д. Миллионщикова,

e-mail: laylay300@hotmail.ru

Малое предпринимательство является большим сегментом экономики в большинстве высокоразвитых стран, равно как и существенным фактором их дальнейшего развития. Успех этого в значительной степени связан с эффективной организацией инвестиций для малого бизнеса, которые в разных странах имеют свои особенности, но общий принцип.

Ключевые слова: инвестиции; малое инновационное предпринимательство; малые предприятия.

Small business is the big segment of economy in the majority of the advanced countries and is the essential factor of their further development. The success of it is substantially connected with the effective organization of investments for a small-scale business which in the different countries has the features, but the general principle.

Keywords: investments; small innovative business; small enterprises.

Коды классификатора JEL: D92, G11, L26.

Малое предпринимательство в большинстве экономически развитых стран мира является важнейшим элементом национальной экономики. Это связано, прежде всего, с эффективной организацией инвестиционного процесса в эту сферу предпринимательской деятельности. При развитии малого предпринимательства в инновационной сфере важным является оптимальное сочетание форм и методов государственного регулирования с использованием рыночных рычагов и стимулов развития научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Уровень развития малого бизнеса напрямую определяет степень развития экономики государства в целом. Достаточно упомянуть, что на 1000 российских граждан приходится примерно около 6 предпринимателей, в то время как в странах-членах ЕС их не менее 30. В России доля малых фирм в общем числе всех предприятий составляет только лишь 30%, в странах ЕС предприятия малого бизнеса составляют около 90% от общего числа предприятий [4, с. 64].

Развитие малого бизнеса на Западе идет более быстрыми темпами, поскольку национальные власти придают большое значение предприятиям малого бизнеса и оказывают им поддержку на федеральном уровне. Некоторые страны именно с развитием малого, среднего бизнеса совершили большой экономический рывок. Если проследить темпы развития малых предприятий в этих странах, то видна зависимость развития всей экономики в целом. В связи с этим, важная роль отводится мероприятиям государства по созданию благоприятных условий для развития малого предпринимательства.

Типичные трудности, с которыми сталкивается частный предприниматель в Европе, состоят в: недостатке стартового капитала, отсутствии четкого бизнес-плана, незнании законов, рыночной конъюнктуры и т.д. Поэтому в странах ЕС государство оказывает начинающим предпринимателям как финансовую, так и консультативную помощь в создании малых предприятий, организует их обучение. Более того, в Дании, например, за безработным, открывшим собственное дело, в течение 3 лет сохраняется пособие по безработице.

Все государства ЕС, используя различные рычаги, помогают малому и среднему бизнесу получить доступ к источникам финансирования. Некоторые страны основное внимание уделяют обеспечению гарантий займа. Однако в большинстве государств Западной Европы создаются особые резервы для поддержки малого и среднего бизнеса, которые используются для предоставления инвестиций субсидий, льготных займов, а также фискальных льгот и дотаций. Все страны ЕС, так или иначе, смягчают налоговое бремя для малого и среднего предпринимательства [11, с. 53]. Например, в Великобритании для малых фирм применяются пониженные ставки налога на доходы и налога на инвестиции в новые сферы малого бизнеса, в том числе связанные с высоким уровнем риска [6, с. 92].

Значительная роль в стимулировании развития малых фирм Великобритании принадлежит бюджетной политике правительства. Большое значение для малого бизнеса страны имеют программы оказания финансовой помощи: «Схема грантов», «Агентства помощи предприятиям местного значения», которые осуществляют финансовую поддержку мелких фирм на региональном уровне [14, с. 102].

С целью повышения квалификации служащих и менеджеров малых предприятий применяется практика субсидированных тренингов (Германия, Ирландия) или предоставления льгот при осуществлении программ обучения сотрудни-

ков (Бельгия, Франция), а также открытие специальных бесплатных курсов тренинга и обучения взрослого населения (Дания, Великобритания).

Активная поддержка малого и среднего бизнеса западными государствами объясняется не их благотворительными намерениями, а тем, что именно малые хозяйственные структуры, обеспечивающие формирование конкурентной среды и способствующие сокращению безработицы, рассматриваются сейчас как локомотив экономического развития большинства стран мира [3, с. 4].

В таких странах как Бельгия, Франция и Нидерланды малому и среднему бизнесу предоставляется рискованный капитал. При этом правительства этих стран гарантируют компенсацию возможных убытков венчурных фондов [8, с. 138].

В Германии основателям новых малых фирм предоставляются кредиты на срок до 20 лет. Кроме этого и правительство из бюджета выделяет средства на создание новых малых предприятий. Субподрядные контракты дают возможность малым фирмам получать доступ к “ноу-хау” крупных корпораций [13, с. 12].

Малый бизнес Германии один из самых активно развивающихся секторов экономики. Финансовая и технологическая поддержка предприятий малого бизнеса оказывается на всех уровнях ветвей власти.

Программы содействия развитию малого бизнеса Германии предусматривают приоритетную поддержку, прежде всего, наукоемких отраслей производства. Льготное кредитование малого бизнеса со стороны государственных органов финансирования включает в себя следующие направления:

- ✓ кредитование малых и средних предприятий, ориентированных на инновационную деятельность;
- ✓ кредитование проектов, направленных на сохранение и улучшение благоприятной экологической обстановки, связанных с охраной окружающей среды;
- ✓ кредитование малых предприятий, участвующих в развитии отсталых экономических регионов Германии;
- ✓ кредитование предприятий, занимающихся строительством и решением жилищных проблем;
- ✓ проектное финансирование предприятий, занятых в отраслях, наиболее нуждающихся в коренной модернизации производства [9, с. 76].

Если в каком-нибудь деле на постоянной основе задействовано не более девяти наемных работников, а его годовой доход не превышает 700 тыс., это называется малым семейным предприятием (МСП). Таковых в ФРГ насчитывается сейчас почти 3,5 млн. 20 млн. работающих в МСП – это почти 70% всего занятого населения страны. Именно эти люди дают в казну 41% всех налоговых отчислений и производят половину всего ВВП [10].

80% компаний — это малые фирмы, на которых задействовано более 70% работоспособного населения страны. Ежегодно на территории ФРГ возникает не менее 300–500 новых венчурных фирм. На долю малых компаний в Германии приходится до 60–70% всех зарегистрированных патентов и открытий.

Каждый коренной житель страны, желающий организовать собственное дело, может легко получить льготный кредит в размере до 50 тыс. Государственный кредит выдается через ряд коммерческих банков сроком на 20 лет. При этом бизнесмен в течение первых 2 лет пользуется денежными средствами безвозмездно — не гасит ни саму задолженность, ни проценты по ней. Затем еще 8 лет он вносит в банк только льготные проценты — до 4–5% годовых за пользование займом. А саму сумму нужно будет покрывать только на одиннадцатый год с момента ее получения. При этом проведение исследований и научных работ в определенных областях безвозмездно компенсируется правительством в размере до 40 тыс. [10].

Можно с уверенностью сказать, что сегодняшние малые немецкие компании — это самая настоящая кузница кадров. 75–80% выпускников вузов предпочитают начинать свою трудовую деятельность именно на малых предприятиях. И не зря: более 80% всех договоров о повышении квалификации с высшими учебными заведениями заключают именно частные предприниматели.

У предпринимателей, благодаря дотациям государства, льготному налогообложению и специальным низким расценкам на аренду офисов, издержки на порядок ниже, чем у крупных компаний. Концерны поняли выгоды малого бизнеса и стали дробиться. В Германии сегодня и не разберешь, где действительно малая фирма, а где малая компания — официальная часть крупного холдинга.

Государству это стало выгодно. Благодаря дроблению крупных компаний на мелкие, расходы последних значительно ниже, и они становятся крайне привлекательными для иностранных инвестиций. Последние годы ознаменовались серьезными американскими, шведскими и даже японскими инвестиционными вложениями в научно-исследовательские малые фирмы ФРГ. Ежегодно из-за рубежа на НИОКР привлекается не менее \$250–270 млрд. [5].

Малые компании постоянно стремятся к снижению собственных расходов. Так, в Европе, а особенно в Австрии и Германии, огромный спросом пользуются почасовые офисы.

Еще один немецкий феномен — «предприниматели-совместители». Те, кто не очень загружен основной работой на крупной компании, организуют собственный малый бизнес. Это особенно распространено у юристов, бухгалтеров, аудиторов. Есть и крупные концерны, которые позволяют своим сотрудникам постоянно трудиться дома.

В Испании существует множество программ поддержки и развития малого предпринимательства. Правительство страны уделяет большое внимание субъектам малого предпринимательства, принимающим активное участие в социальной политике страны путем создания дополнительных рабочих мест для социально незащищенных граждан, таких как студенты, женщины, эмигранты и т.д., а также способствует развитию регионов с низкими экономическими показателями.

Правительство Испании большое внимание уделяет развитию наукоемких отраслей и научных достижений. Государство содействует поддержке малого предпринимательства, создавая большое количество различных организаций и фондов. Такие организации делятся на две группы, в которые входят общества по поддержке малого предпринимательства на территории стран Евросоюза. К первой группе относятся общества взаимного гарантирования. Данные предприятия предоставляют гарантии для кредиторов с целью получения кредитов для развития малого бизнеса, предоставляя свою собственность для залога или выступая поручителями. Вторая группа включает в себя общества взаимного финан-

сирования, которые финансируют, инвестируют и предоставляют субсидии для субъектов малого предпринимательства. В данную группу входит Государственный институт официального кредитования Испании [10].

К положительным сторонам развития малого предпринимательства в Испании относится низкий уровень бюрократии. Для регистрации малого предприятия и получения лицензии предприниматели тратят не более 24 ч. Такие же условия распространяются и на иностранцев, в результате они принимают участие в развитии малого предпринимательства страны.

Содействие развитию малого бизнеса в США входит в компетенцию специальной государственной организации – Администрации по делам малого бизнеса (АМБ), созданной Конгрессом США в 1953 г. [2, с. 48].

В соответствии с федеральными программами поддержки малому бизнесу предоставляются прямые и гарантированные займы. Другой мерой поощрения частной инициативы являются налоговые и амортизационные льготы [11, с. 55].

На сегодняшний день в США зарегистрировано более 20 млн. малых компаний, причем ежегодно открывается еще не менее 1 млн новых. Каждая третья американская семья занята в малом бизнесе. В целом же компании со штатом до 100 человек обеспечивают рабочими местами более половины трудоспособного населения США. Некоторые американские учебники по предпринимательству утверждают, что до 20% малых фирм США начинают с \$1000–5000. И более половины из них менее чем за 2–3 года перемещаются в строки компаний с ежегодным доходом более \$1 млн.

Согласно статистическим данным ассоциации малого бизнеса США, более половины успешно и быстро развивающихся компаний создавались на базе офиса на дому, при этом их стартовые затраты не превышали \$25 000.

В Америке процветают венчурные фонды — компании, которые на собственный страх и риск, без вероятности вернуть вложения, финансируют новые, в том числе сомнительные проекты. Ежегодно американские венчурные фонды обеспечивают местных предпринимателей не менее \$36 млрд [10].

Еще одна специфика малого бизнеса Америки – широкое распространение франчайзинга. Еще в середине XIX века здесь развернули свои франчайзинговые сети такие компании, как «Зингер» и «Дженерал моторс». На сегодняшний день, согласно оценкам Международной ассоциации франчайзинга, в США действуют более 2000 франчайзеров и приблизительно 600 000 получателей франшизы.

В отличие от Западной Европы и России, в США малая компания выглядит довольно крупно. Малым предприятием, в зависимости от того, в какой отрасли оно работает, может называться компания с числом сотрудников от 1 до 1500 чел., а годовой оборот не превышает \$15 млн [10]. Поэтому малой компанией в США может быть и бакалейная лавка, и компания по добыче и переработке нефти.

За время существования Структуры Американской администрации поддержки малого бизнеса 20 млн. малых предприятий США получили прямую либо косвенную поддержку [7, с. 72]. Текущий портфель программ поддержки оставляет 340 000 ссуд субъектам малого предпринимательства на сумму более \$49 млрд. Главная задача структуры — выступать в роли гаранта кредита малым предприятиям перед банком. Как правило, такие гарантии необходимы в трех случаях: если предприятие берет кредит на старте и не имеет кредитной истории; если заемщик нуждается в долгосрочной ссуде, срок которой превышает внутренние кредитные требования банка; при условии выдачи ссуды на вид деятельности, неизвестной кредитору [15, с. 93].

При этом в структуре действуют три разные программы кредитования: для пополнения оборотного капитала малых предприятий, для покупки земли имущества и оборудования и программа микрокредитования. По первым двум программам предприятие получает ссуду в банке. Со своей стороны SBA выступает гарантом кредита. В программе микрокредитования схема иная – ссуда в объеме не более \$750 тыс. федеральных средств выдается структурой посреднику, распределяющему более мелкие суммы на кредитование малых предприятий [12, с. 17]. Главные требования к посреднику следующие – это должна быть некоммерческая, но профессиональная в области финансирования организация с опытом работы микрокредитования не менее года, организация должна оказывать не только финансовую, но и консалтинговую помощь предприятиям.

Число неплательщиков, как правило, составляет не более 6% от общего числа заемщиков. В программе микрокредитования эти показатели еще лучше — менее 6% МП не платят посредникам и менее 2% посредников не платят SBA [10]. Но главное — прозрачность работы структуры, как при выборе микрофинансовой организации, так и при выяснении причин, по которым происходит сбой в работе организации посредника. Кроме того, структура предполагает строгую финансовую отчетность и контроль над эффективным использованием выделяемых из бюджета средств.

Все реализуемые в рамках программы решения контролируются независимыми инспекторами, которые формально работают в SBA, но независимы от структуры администрации. Поэтому, обнаружив любое нарушение, они могут немедленно направить запрос непосредственно в Конгресс США или президенту Америки.

Японский опыт поддержки и развития МСП отличается высоким уровнем государственного влияния на основные процессы реформирования экономики страны. За короткий исторический период Япония вошла в число лидеров мировой экономики, обладая весьма ограниченными природными ресурсами. В значительной мере это было достигнуто благодаря целенаправленной государственной политике, ориентированной на всемерную поддержку и развитие МСП. Успешность реформирования японской экономики во многом определялась быстротой и адекватностью реакции государственных органов управления на изменения, происходящие на глобальных и внутренних рынках. Учитывая высокую значимость сектора МСП в экономике страны, особое внимание в процессах реформирования всегда уделяется совершенствованию взаимодействия государственных, региональных и местных органов власти с разветвленной инфраструктурой поддержки МСП.

Государство поддерживает малые и средние предприятия, предоставляя услуги в сфере консалтинга, рекламы, подбора кадров, оказывая организационную помощь.

После финансового кризиса 1997–1998 гг., который был в Южной Корее и в других странах Азии, правительство страны обратило внимание на малое предпринимательство, осознав их роль в развитии экономики [1, с. 121].

После завершения финансового кризиса правительство начало поддерживать некоторые малые и средние предприятия, погасив часть их кредитной задолженности. С помощью поддержки правительства Южной Кореи были созданы спе-

циальные ассоциации, инвестиционные фонды и научно-технические центры, которые ориентировались на субъекты малого предпринимательства. Банки начали активно предоставлять кредитные средства малым предприятиям. Произошла смена направлений малого предпринимательства из аграрной, пищевой промышленности на развитие инновационного и наукоемкого производства. Благодаря росту количества малых предприятий произошло уменьшение уровня безработицы, пополнение бюджета страны и увеличение ВВП [16, с. 42].

Как следует из вышесказанного, государственные и негосударственные механизмы поддержки играют важную роль в развитии малого предпринимательства. Следует анализировать зарубежные формы поддержки с целью использования их в отечественных условиях. Необходимо расширить принятие комплексных государственных мер по стимулированию создания малого предпринимательства в разных отраслях, что окажет существенное влияние на увеличение доли предоставляемой на рынок высокотехнологичной продукции и формирование национальной инновационной инфраструктуры, развитие которой на современном этапе является важной задачей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрианов В.Д. Финансово-промышленные группы Южной Кореи и перспективы их инвестиционного сотрудничества с Россией. Проблемы Корейского полуострова и интересы России // Материалы 2-ой научной конференции. М., 1998.
2. Бадей Г.П., Быкова Т.П., Наумович Н.К., Невияк Свен-Олаф, Тарасевич Ж.К., Шершнева С.П. Поддержка малого бизнеса как фактор активизации предпринимательской деятельности в регионах. Современные финансовые и иные механизмы. Справочно-аналитический материал. Минск, 2010.
3. Германович Г.В. Критерии малого и среднего бизнеса: опыт зарубежных стран и предложения по их оценке в Республике Беларусь // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. Минск, 2003. № 12.
4. Гринберг Р.С. Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы. М.: Наука, 2006. 258 с.
5. Два лица немецкого малого бизнеса // ИА «Альянс Медиа» // <http://serbia.allbusiness.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=4>.
6. Дьячкина Л. Малый и средний бизнес Великобритании // Проблемы теории и практики управления. М. 2006. № 3.
7. Зайцев О. Программы микрокредитования в США // Банковская практика за рубежом. Киев. 2006. № 2.
8. Крутик А.Б., Горенбургов М.Д. Малое предпринимательство и бизнес – коммуникации: учеб. пособие. СПб.: Изд. дом “Бизнес-пресса, 1998. 295 с.
9. Ложкин О.Б. Формула эффективности бизнеса. М.: МГУП, 2006. 150 с.
10. Малый бизнес: зарубежный опыт // ТПП-Информ // http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html.
11. Найденов Н.Д., Найденова Т.А., Воронцов Е.В. Государственная и общественная поддержка малого предпринимательства в регионе (на примере Республики Коми): монография. Сыктывкар, 1999. 99 с.
12. Поддержка малого бизнеса в США // Бизнес-Пресс: ежеквартальный информационный бюллетень Липецкой торгово-промышленной палаты. Липецк– 2008. № 1.
13. Саал Т. Анализ и тенденции развития малых инновационных предприятий промышленности: автореф. дис. ... канд. наук: 08.00.05. М.: МАЭП, 2011. 25 с.
14. Сорокина В. Малый бизнес по-британски // МЭМО. М., 1996. № 9.
15. Судакова Н.А. Американские индивидуальные предприятия: современное состояние и организация // США. Канада. Экономика – политика – культура. М. 2008. № 5.
16. Kim Jong Seok. Regulatory reform on Korea: towards a free market system, in: Dynamic transformation / Eds. O.C. Lim, W Chang. Urbana (ILL): Seoul, 1990. 103 p.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ДЖАЛАЛЯН А.Р.,

магистр экономики, преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: dzhalalyan@sfedu.ru

Статья посвящена теоретическому анализу формирования интеграционных структур как институтов включения национальной экономики в мировую. В статье приводится классификация форм международных интеграционных структур, указываются факторы возникновения интеграции и ее развития.

Ключевые слова: экономическая интеграция, глобализация, модернизация.

The article is devoted to theoretical analysis of the integration structures such as institutions including the national economy in the world. The article provides a classification of the forms of international integration structures indicate factors of integration and its development. The article is devoted to theoretical aspects of modernization of national economy.

Keywords: economic integration, globalization, modernization.

Коды классификатора JEL: F01, F15.

Экономическая интеграция в современном мире сводится преимущественно к процессу интеграции национальных производств в глобальное экономическое пространство. Этот процесс проявляется в расширении иностранных активов в производственных и финансовых структурах отечественной экономики - компаниях, отраслях и регионах, а также всей национальной экономики. Связи, возникающие в результате интеграции хозяйствующих субъектов, характеризуются разной степенью внутренней сплоченности, целей, принципов и условий. На межрегиональном уровне это приводит к появлению интеграционных структур с существенными различиями в уровне гармонизации экономических отношений.

Экономическая интеграция с мировым хозяйством является единственным возможным сценарием развития национальной экономики, она отражает внутреннюю природу экономических отношений. В результате национальная идентичность попадает в жесткие рамки экономизации, неуклонно ведущей к формированию единого мирового экономического пространства, что делает нежизнеспособными те модели национальной безопасности и национального развития, которые основанные на изоляционизме, а интеграцию в это формирующееся пространство — единственно возможным способом эффективной защиты национальных интересов.

Инновационная стадия развития общественного производства требует изменения объекта, субъекта и метода организационно-управленческой деятельности на всех иерархических уровнях национальной макроэкономики, - поэтому на смену отраслевому и территориальному управлению приходит межнациональное управление как концепция «интеграционного» приложения инвестиций, что значительно повышает эффективность их использования. Если сфера управления по-прежнему будет «разрываться» между взаимоисключающими целями – с одной стороны, отраслевым управлением, а, с другой, - территориальным управлением, то эффекта не даст ни одно из этих двух направлений.

Развитие национального хозяйства находится в прямой зависимости от того, насколько успешно российская экономическая политика подготовит ее к участию в интеграционных структурах мировой экономики. Тем не менее, в литературе отсутствует солидарная позиция относительно определения международной экономической интеграции. Среди множества трактовок этого понятия доминируют два подхода.

Первый основан на принципах либеральной экономической политики, в то время как сторонники второго подхода подчеркивают активную роль государства как института, формирующего развитие международной экономической интеграции.

Таким образом, с одной стороны, процесс интеграции, понимается как форма расширения рынка в условиях свободной торговли, с другой стороны - как создание институтов и макроэкономических механизмов, которые стимулируют эту экспансию. Согласно либеральной теории, международная экономическая интеграция происходит тогда, когда лица, принадлежащие к различным странам, могут работать вместе - так, как если бы они принадлежали к одной экономической системе, без внутренних границ, которые препятствуют потоку товаров, работ, услуг, капитала и рабочей силы. Другими словами, с точки зрения либеральной доктрины международной экономической интеграции её необходимым условием является появление в мировой экономике пространств, в которых цены на товары и факторы производства формируются под влиянием свободной конкуренции.

Опыт развития интеграционных процессов в различных регионах мира показывает, что доктрина либерализма является недостаточной, чтобы отразить сложный характер международной экономической интеграции. Свободная рыночная интеграция является результатом проведения странами такой интеграционной политики, которая направлена на формирование институтов согласования национальных экономик. Государство, таким образом, становится одним из участников интеграционных процессов. Его роль заключается в координации (унификации) экономической политики и развития таких экономических структур, которые позволяют устранить барьеры на пути оптимального принятия экономических решений в области интеграции группы [2].

В результате процесса интеграции, создается качественно новый («межстрановый») экономический организм – как результат укрепления экономической конвергенции. В дальнейшем, на основе достижения высокой степени взаимозависимости формируется новая структура – мировая экономика.

Первоначально глобализация развивалась в рамках традиционной модели мирового разделения труда, когда страны с развитой экономикой обеспечивали свободное движение капитала в «обмен» на поставку сырья, производство полуфабрикатов и дешевый труд низкой квалификации экономиками развивающихся стран (хотя российская экономика и в этой модели умудрилась занять «уникальную» позицию, поставив дешевый труд высокой квалификации). Однако уже в 90-х годах окрепшие корпорации развивающихся стран Азии, Африки и Южной Америки стали формировать новые конкурентные сферы «бизнес-среды». И способствовала этому именно глобализация, обеспечившая свободный доступ к рынкам капитала и межрегиональное перемещение производственной деятельности. В последние годы процесс формирования новых центров мирового бизнеса в странах с развивающейся экономикой усилился [5].

Организационно-управленческие проблемы формирования интеграционных структур сводятся к обеспечению соответствия нормативно-правового регламентирования их производственной, финансовой и маркетинговой деятельности, что снимает препятствия институционального характера. Не менее актуальная проблема – разработка целенаправленной стратегии интеграционной политики на макроуровне, которая должна определить приоритетные направления, заслуживающие финансовой поддержки, ограничить монополизм возникающих интеграционных структур в экономике, а также формы и методы экономического стимулирования организации конкурентной среды.

В то же время сложность экономических механизмов контроля сильно возросла по сравнению с началом XX века. Одной из значимых причин усложнения институтов собственности является глобализация экономики. В современном мире существуют институты, которые создают препятствия для формирования прозрачной и четкой структуры собственности. Такими институтами являются офшоры. Использование схем оптимизации налогообложения с использованием офшорных компаний приводит к регистрации фирм и финансовых организаций с непрозрачной структурой собственности. Непрозрачность собственности офшорных компаний может приводить к стимулам для оппортунистического поведения лиц, контролируемых через офшоры бизнес в других странах [1].

В современной экономике выявлены следующие факторы возникновения интеграции и ее развития:

1. Степень технологической интеграции стран. Высокий уровень конвергенции предоставляет больше возможностей для внутриотраслевого разделения труда при повышении эффективности управления в процессе интеграции группы.

2. Диапазон реальных и потенциальных взаимодополняющих экономических структур стран, обеспечивающих интеграцию. Чем выше уровень структур всех сторон, тем больше шансов для быстрого прогресса в процессе слияния экономик. С точки зрения реальных деловых отношений (инвестиции, производство, маркетинг) жизненно важной является возможность взаимодополняемости на уровне экономического микроструктур. На самом же деле это зависит от возможностей для развития кооперационных связей и расширения производства в пределах одного подразделения

3. Уровень развития технической и экономической инфраструктуры – для облегчения перемещения товаров и факторов производства в процессе интеграции сформированной группы. Эта инфраструктура должна быть адаптирована к растущему спросу на транспортные сети, телекоммуникации, банковское дело, страхование и т.д. в связи с развитием экономических связей интегрирующихся стран.

4. Диапазон поддержки процессов интеграции в экономической политике стран. Эта поддержка может выражаться в создании условий для свободного движения товаров и факторов производства, расширении сферы координации экономической политики, или ее совместное развитие в самых продвинутых формах интеграции [4].

Особую важную роль играет формирование интеграционных структур в инфраструктурных отраслях национальной экономики. Такие интеграционные структуры становятся проводниками для национальных экономических агентов в глобальное экономическое пространство.

Отдельные страны в разной степени удовлетворяют этим условиям, поэтому разработаны различные формы интеграционных группировок, отражающие диапазон существующих параметров в своих экономических структурах и экономической политике государств-членов. Эти группы могут быть разделены в соответствии со следующими критериями:

- 1) в зависимости от диапазона охвата;
- 2) в зависимости от временного горизонта;
- 3) в соответствии с механизмом интеграции;
- 4) по уровню развития интеграции и имеющихся льгот;
- 5) в соответствии с методами интеграции (функциональной и институциональной).

Для полного понимания темы важно определение таких понятий, как механизм или модель интеграции. Концепция механизма интеграции является узкой концепцией модели и включает принципы функционирования в рамках интеграционной группировки. Она включает агрегаты международного рынка (такие, как – международные деньги, валютные курсы, международные тарифы, международные расчеты и т.д.), а также их отношения с параметрами национальных рынков.

Становление единого экономического пространства в глобализирующейся экономике является актуальной задачей макроэкономического развития, способствующей росту эффективности национального производства. Эти проблемы решает формирование эффективных интеграционных структур.

Алгоритм формирования интеграционных структур состоит в последовательной реализации трех этапов:

- ◆ генерация относительных конкурентных преимуществ структуры;
- ◆ формирование механизмов, способных реализовать генерируемые относительные конкурентные преимущества интеграционной структуры;
- ◆ проведение мероприятий, обеспечивающих рост эффективности интеграционной структуры (основные направления — рост прибыльности участников, входящих в интеграционную структуру, рост доходов, рост занятости в отраслях высокой квалификации труда, рост доходов трудоспособных и уровня жизни нетрудоспособных, рост эффективности использования природных и финансовых ресурсов) [3].

Интеграция может принимать разные формы, характеризующиеся различной глубиной кооперационных связей между экономиками, рынками и отдельными компаниями. Выделим пять наиболее распространенных форм (также называемые фазами) международной экономической интеграции:

1. Зона свободной торговли - устранение тарифных барьеров, количественных ограничений в торговле между странами-членами, каждая страна применяет свою собственную торговую политику по отношению к партнерам вне зоны.

2. Таможенный союз - характеризуется теми же функциями зоны свободной торговли, но дополнительно реализует общую торговую политику в отношении третьих стран. Это означает общность внешних тарифов и количественных ограничений, равномерного объединения других инструментов, используемых в торговой политике.

3. Единый рынок. Это означает не только снижение тарифов между странами участниками такого рынка и введение общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, но и свободный поток между странами-членами - не только товаров и услуг, но и факторов производства (труда, капитала и технологии) и, как и в случае таможенного союза, общей внешней торговой политики. Единый рынок также предполагает свободу лица жить и работать в любой из стран-членов этой организации.

4. Валютный экономический союз - это форма интеграции, характеризующаяся, в дополнение к функциям, которые присутствуют в более ранних формах, высокого уровня интеграции в областях: фискальной, денежно-кредитной и общественного политики. Важный элемент экономического союза - это единая валюта союза. В рамках валютного экономического союза необходимо унифицировать налоговые правила и процедуры, и другие правила, определяющие основные условия деятельности предприятий.

5. Политический экономический союз - это полная интеграция в области транснациональных экономических и политических институтов, также действующих в сфере внешней и оборонной политики.

Интеграционная структура – это экономически интегрированный набор разнопрофильных корпораций, функционирующих в родственных или смежных отраслях экономики (непосредственные производители, специализированные поставщики сырья, полуфабрикатов и услуг, инфраструктурные институты), обладающий экономической, финансовой и производственной самодостаточностью, что обеспечивает ей стабильность и устойчивость в развитии в результате саморегулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // TERRA ECONOMICUS. 2010. № 2.
2. Мамедов О.Ю. Идентичность российской экономики: испытание глобализацией // TERRA ECONOMICUS. 2010. № 2.
3. Матвеевский Ю.А. Европейская интеграция в исторической ретроспективе. М.: МГИМО-Университет, 2011.
4. Синдеев А.А. История западноевропейской интеграции. Начало (1947–1957 годы). М.: Либроком, 2011.
5. Тинберген Я. Избранные сочинения. 1959.

ИНТЕГРАТИВНОСТЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И НОВОЕ КАЧЕСТВО СВЯЗЕЙ МЕЖДУ АГЕНТАМИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

РАГОВИК Л.В.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: ragovik_2000@list.ru

В статье глобализация рассматривается как мирохозяйственный процесс, формирующий новое качество связей, тенденций, субъектов, явлений.

Ключевые слова: мировая экономика; глобализация; финансовый рынок; финансовые инновации.

The article considers globalization as social-economic process, forming new quality of communications, tendencies, subjects, phenomena.

Keywords: world economy; globalization; financial market; financial innovation.

Коды классификатора JEL: D53, F01, F36, F37.

Процессы, происходящие сегодня на глобальном уровне, полностью меняют архитектуру мировой экономики и современного хозяйства, трансформируют взгляды на экономику и предлагают осмысление новых явлений и процессов с учетом этих изменений. Происходит смена приоритетов хозяйственного развития, предопределенная новой масштабностью хозяйства, трансформацией его субъектности, особой структурной организацией хозяйства, изменением поведенческой мотивации экономических агентов.

Глобализация предстает как мирохозяйственный процесс, формирующий новое качество связей, тенденций, субъектов, явлений. По мнению многих теоретиков глобалистики, главная отличительная особенность глобализации состоит в том, что этот процесс необратим и всеохватен.

Глобализацию связывают с качественно новыми уровнями интегрированности, целостности и взаимозависимости мира, хотя это всего лишь часть сложной противоречивой картины современного мира. Глобализация означает не только, да и не столько интернационализацию связей, но и создание глобальной целостности, когда каждый ее элемент превращается в орган мирового экономического организма. Эта целостность основана на трансграничной логике хозяйственного процесса.

Основной характеристикой глобализации является взаимозависимое развитие двух процессов: глобализации рынков (капитала, трудовых ресурсов, товаров и услуг) и глобализации экономических форм (укрупнение организационных структур экономики, формирование глобальных акторов). Совокупность этих процессов и является сущностной характеристикой глобализационных тенденций и представляет собой этап экономической глобализации, которая постепенно приобретала современные формы проявления: информационно-коммуникационную и финансовую.

Глобализацию можно представить в трех измерениях: как объективную тенденцию мирового экономического, политического, социального и культурного развития; как цель, которую выдвигают ведущие геоэкономические субъекты; как методологию анализа развития стран и международных отношений и выработки стратегии как на государственном (национальные хозяйства), так и на микроуровне (хозяйствующие субъекты).

Как объективная тенденция глобализация демонстрирует растущую тенденцию взаимозависимости, интегративности мировой экономики, в результате чего стабильность и развитие отдельной национальной экономики зависит и даже предопределены развитием и стабильностью других.

Как цель глобализация представляет собой сознательную политику, проводимую геоэкономическими субъектами (государствами, ТНК, надгосударственными институтами) для реализации своих интересов.

Как методология концепция глобализации позволяет осмыслить процессы, происходящие сегодня в мире, выявить их эволюционно-трансформационную природу, понять в каком направлении развиваются хозяйственные и иные общественные отношения с целью оценки вызовов глобализации для безопасности и развития государств и корпораций.

Можно говорить о комплексной стратегии глобализации, включающей определенную форму унификации мира, установление глобального контроля над движением мировых ресурсов и мировым доходом, перераспределении последнего при участии Интернета-2: глобальной паутины ТНК и ТНБ.

В научной литературе последнего десятилетия выделены следующие тенденции и процессы, характерные для этапа глобализации:

- ◆ резкое увеличение масштабов, темпов, видов трансграничного движения капитала, информации и человеческих ресурсов;
- ◆ массированное распространение стандартов неолиберального экономического мышления и поведения;

- ◆ усиление значения финансовых рынков как индикаторов и регуляторов экономического развития и становление на этой основе финансовой доминанты в поведении экономических субъектов;
- ◆ повышение роли над-, транс- и просто негосударственных регуляторов мировой экономики;
- ◆ формирование виртуального электронно-коммуникационного экономического пространства, резко увеличивающего возможности перемещения капитала, информации, ценных бумаг и т.п., что позволяет осуществлять деловые трансакции в режиме реального времени и круглосуточно;
- ◆ создание и распространение под эгидой транснациональных корпораций сетей глобального производства, основанных на формировании гибких территориально-распыленных организационных структурах, способных создавать адаптированный индивидуализированный продукт.

Основой современной глобализации является финансовая глобализация как ключевой фактор экономического развития. Сегодня даже теоретики других научных сфер, исследующие проблемы глобализации, приходят к выводу о преобладании роли финансового капитала в интенсификации процессов экономической глобализации в целом. В силу этого, глобализация финансового капитала занимает центральное место в научных дискуссиях экономистов по вопросам глобализации. Многие специалисты справедливо определяют экономическую глобализацию, в первую очередь, как развитие глобальных финансовых рынков, рост мировых потоков капитала и усиление активности международных корпораций.

Действительно, глобализация потоков финансового капитала, является основополагающей тенденцией в современных условиях. Абсолютно очевидно, что функционирование и развитие экономики, как целостной системы в условиях глобализации, без участия глобального капитала, представляется невозможным. Глобальные финансы сопровождают и опосредуют международные экономические отношения на всех уровнях. При осуществлении экспортно-импортных операций проводятся международные расчеты или требуются международные кредиты, при международной миграции рабочей силы переводятся трансферты заработной платы. Не стоит забывать и о существовании самостоятельного мирового рынка финансового капитала со своими механизмом, целями и спецификой развития.

Мировые финансы связывают национальные экономики во взаимозависимую систему. Образно говоря, мировые финансовые потоки выполняют функцию кровеносной системы в сложном организме глобальной экономики, и малейший перепад «жидкостей» или нарушение функции в одном из органов автоматически сказывается на состоянии всей системы, что свидетельствует о высокой значимости финансового капитала во взаимозависимости национальных экономик на современном уровне развития глобализации.

Финансовая экономика предполагает глобализацию финансов и всей экономики. Ее становление предопределено теми качественными изменениями, которые сопровождали информационно-коммуникационную революцию и привели к глобализации как мироизменяющему явлению. При этом все-таки следует уточнить, что именно глобализация финансов и финансовых потоков лежит в основании формирования финансовой экономики.

В условиях глобализации в современном хозяйстве начинает доминировать финансовая компонента, которая превращает национальные финансовые рынки в открытые системы, объединенные в единый глобальный финансовый рынок, а национальные экономические субъекты начинают хозяйствовать в рамках всего геоэкономического пространства.

Устранение контроля за трансграничными потоками капиталов вызвало быстрый рост количества сделок на национальных и международных товарных и финансовых рынках. Финансовая экономика базируется на реальном капитале — прямых инвестициях, но в наиболее заметной форме проявляется в спекулятивных перемещениях капитала, производных финансовых продуктах, интернационализированных финансовых инструментах.

Термин финансовая экономика был введен Ю.М. Осиповым, выделившим особенности глобальной экономики как системы финансовых отношений, в которой лидируют финансовые институты, а финансовые операции составляют основную долю всех трансакций на глобальном рынке [3, с. 86].

Финансовая экономика, означает переход от финансового капитала к финансовой системе активно воздействующей на всю остальную экономику.

К характерным чертам финансовой экономики можно отнести:

- превращение национальных финансовых рынков в открытые системы, объединенные в единый глобальный финансовый рынок;
- огромные объемы сделок финансового рынка и высокий уровень его ликвидности;
- ускорение перемещения капитала и разнообразие применяемых финансовых инструментов.

В связи с возрастающей неустойчивостью финансовых рынков и растущим значением опционов в управлении рисками возрос интерес к нестационарности финансовых рынков и применению к ним конструктивных методов нелинейной динамики [4]. Распространение идей нелинейной динамики [5] на социальноэкономические процессы является инструментарием, позволяющим добиться обеспечения прозрачности глобальных информационно-финансовых потоков [2].

В борьбе с глобальным кризисом на рынке финансовых услуг были задействованы инструменты обнуления базовых процентных ставок, снижение налогов, выдача субсидий и государственных гарантий частным компаниям, национализация банков, бюджетные дефициты. Как отмечает в своей работе профессор МГУ В.Г. Белолипецкий, в условиях доминирования инвестиционных инструментов на рынке финансовых услуг структура активов компаний изменилась в пользу финансовых и интеллектуальных активов [1, с. 202].

Следовательно, причиной современного глобального кризиса выступили продукты и услуги финансовой экономики: финансовые инновации на рынке банковских услуг, информационные технологии, активы, переданные агентами развитых стран на условиях лицензионных, финансовых, информационных соглашений и договоров экономических агентам стран догоняющего развития в обмен на получаемые из этих стран товары и услуги.

П. Кругман обращал внимание на то, что «в обстановке серьезного спада в промышленно развитых странах зависимость экономического роста в развивающихся странах от глобальных факторов существенно увеличивается, а финансовые инновации способствуют усилению этой зависимости» [6, с. 29].

Финансовые инновации, информационные, консалтинговые и сетевые технологии способствовали быстрому развитию процессов сервисизации на глобальном рынке финансовых услуг, который превратился в высококонкурентную глобальную коммерческую среду, оказывая все возрастающее влияние на традиционную экономику.

Современная глобальная экономика оказалась в ловушке инновационных услуг коммерческих банков в связи с тем, что финансовые инновации как услуги, обладают рядом характерных черт, отличающих их от инноваций продуктовых: во-первых, они не патентуются, поэтому являются общедоступными; во-вторых, у финансовых инноваций не существует ограничений по тиражированию и коммерциализации, что способствует возникновению и накоплению системных рисков на рынке финансовых услуг.

В современных условиях именно финансовый рынок является основным инструментом передачи хозяйственных сигналов всем экономическим субъектам, механизмом обратной связи действий различных регулятивных институтов на национальном и мировом уровнях и изменений в среде ведения бизнеса. Чем больше национальная экономика вовлечена в международное разделение труда, тем в большей степени экономические субъекты, действующие в ней, подвержены влиянию такой обратной связи.

Становление глобального финансового рынка предполагает наличие институтов, регулирующих деятельность национальных финансовых операторов на мировом рынке, выработку институциональных норм поведения инвесторов в рамках глобального пространства с целью анализа и воздействия на их предпочтения. Также необходимым становится процесс моделирования функционирования национальных хозяйствующих субъектов посредством унификации финансовых параметров их развития. Например, от компаний, которые хотели бы пройти листинг на бирже промышленно развитых стран или продать депозитарные расписки, требуется улучшение и раскрытие системы финансовой отчетности. Такое раскрытие порождает давление на другие компании, которые не стремятся к тому, чтобы получить листинг за границей, в сторону повышения их прозрачности и доступности информации.

Для глобальной экономики характерно свободное движение капитала. Вследствие этого процентные ставки, валютные курсы и биржевые котировки в различных странах оказываются тесно взаимосвязанными, а глобальные финансовые рынки оказывают громадное влияние на экономические условия. Финансовый капитал находится в привилегированном положении. Капитал вообще более мобилен, чем другие факторы производства, а финансовый капитал более мобилен, чем иные его формы.

Современный глобальный финансовый кризис – явление уникальное и принципиально отличающееся от кризисных ситуаций, которые происходили ранее в мировой экономике. Транснациональные банки столкнулись со сложными рисками: высокой волатильностью рынков, дисбалансами с ликвидностью, потерями на рынке ценных бумаг, изменением модели экономического поведения клиентов. Современная мировая экономика представляет собой неустойчивую систему: взаимоотношения стран мирового экономического авангарда и мировой периферии изменились.

В настоящее время транснациональные банки выступают одновременно основой и угрозой сбалансированному мировому устройству. Последствия мирового финансового кризиса ограниченность ресурсной базы, «проблемные кредиты» способствуют развитию интеграционных тенденций, консолидации активов и укрупнению банков. Основной посткризисной тенденцией на мировом рынке стало большое количество сделок слияний и поглощений.

Глобальный кризис выявил необходимость более глубокого анализа системных рисков, консолидации банковских активов, систем регулирования и надзора, нового создания институциональной среды для привлечения долгосрочных ресурсов, поиска долгосрочных ресурсов и инструментов их привлечения. Повышение конкурентоспособности российских банков на основе транснационализации услуг является условием их сохранения на глобализирующемся финансовом рынке. Для обеспечения конкурентоспособности необходимы инструменты снижения финансовой зависимости от транснациональных банков, а также новые технологии управления ликвидностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белолипецкий В.Г. Финансовый кризис как проявление кризиса экономики знаний // *Философия хозяйства*, 2009. № 1.
2. Капра Ф. Скрытые связи. М.: ИД «София», 2004.
3. Осипов Ю.М. Финансовая экономика: особенности реализации в системе глобального хозяйства // *Философия хозяйства*, 2002. № 6.
4. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. М.: Мир, 2000.
5. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. М.: Едиториал УРСС, 2003.
6. Krugman P. A Catastrophe Foretold // *The New York Times* op-ed. 2007. Oct. 26.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ЗАБЕЛИНА К.В.,

соискатель,

Академия повышения квалификации руководящих работников
и специалистов курортного дела, спорта и туризма, г. Сочи,

e-mail: apk@sochi.com

Современное общество не ограничивается технологическими нововведениями и включает в себя ряд факторов, определяющих качественно новое состояние общества: высокие стандарты потребления и высокие требования к вовлеченным в производственный процесс людям и, как следствие, модификация стимулов и мотивов деятельности. Творческие производительные силы человека в современной экономике реализуются в форме человеческого капитала, а образование является одной из основных форм его создания и накопления.

Ключевые слова: постиндустриальное развитие; сфера образования; высшее образование; экономические инновации в области образования; экономическое образование.

The new society is not limited to technology, but includes a number of factors that determine a qualitatively new state of society: high standards of consumption and the high demands involved in the production process and people, as a consequence, the modification of incentives and motives for action. Productive forces of human creativity in the modern economy are realized in the form of human capital and education is one of the main forms of its creation and accumulation.

Keywords: post-industrial development; the field of education; higher education; economic innovation in education; economic education.

Коды классификатора JEL: H75, I21, I23.

Современная экономика характеризуется серьезными качественными изменениями материально-технологического базиса, в первую очередь – это внедрение автоматизации и компьютеризации, глобальная информатизация. Предпосылкой способности общества к модернизации, восприятию новых реалий и идей является обращение к человеку как главной производительной силе общества. Это влечет за собой спрос на обновление и расширение знаний, на работников нового типа.

Некоторые исследователи рассматривают образование исключительно с точки зрения интереса личности, необходимости обеспечения исторической преемственности поколений, развития культуры, воспитания гражданина, подготовки кадров и т. д. Но в последнее время роль и значение образования все чаще стали рассматриваться с позиции влияния на экономику страны.

К сожалению, высшее образование становится все менее доступным, снижается его качество, нарастает процесс его коммерциализации, усиливающий неравенство граждан при его получении, т.е. фактически ограничивается право на образование. Однако интерес населения к образованию растет, прежде всего, изменяется ориентация молодежи, растут конкурсы в вузы. Этот процесс порожден растущим пониманием того, что в новой общественно-экономической ситуации высшее образование является не только ценностью само по себе, но и все более важным условием социальной и профессиональной мобильности.

Поэтому взгляд на образование необходимо изменить радикальным образом, ведь образование — объект перспективных и чрезвычайно важных инвестиций, состояние и эффективность работы которого определит в ближайшее десятилетие облик государства (его экономический и производственный потенциал, обороноспособность, жизненный уровень граждан, международный статус).

Обеспечение науки, производства, органов управления высококвалифицированными кадрами является одной из главных задач деятельности системы образования, ибо интеллектуальный потенциал становится определяющим фактором возможности прогрессивного развития общества, а его снижение представляет собой реальную угрозу для национальной экономической безопасности страны, причем со значительным экстернальным и интернальным мультипликативными эффектами. Однако в этом направлении существует ряд проблем, которые требуют своего доктринального разрешения, основанного на признании тезиса не только об определяющей роли образования в развитии экономики государства, но и о необходимости опережающего развития системы образования в целом, по сравнению с другими сферами общественной жизни.

Все это, безусловно, потребует дополнительных и весьма значительных инвестиций в человеческий капитал на этапе постиндустриального развития информационного общества под воздействием изменений в содержании образования в условиях его непрерывности и глобализации. Но здесь надо иметь в виду, что альтернативные издержки игнорирования этой насущной необходимости будут куда как более высоки, ибо общество, которое жалеет средства на развитие различных видов и форм развития образования, неминуемо обречено на вечный «догоняюще-мобилизационный тип развития». Приходится с горечью констатировать, что сейчас экономика России вошла в стадию деиндустриализации, т.е. процесса разрушения индустриально-го базиса экономики и утраты потенциала к инновационному типу развития. А сход России с постиндустриальной траектории как всемирной парадигмы исторического прогресса чреват потерей национальной образовательной безопасности как составной части национальной экономической безопасности. Успешное реформирование современного российского образования отныне стало макрорыночным приоритетом, императивом и детерминантой интеграции России в мировую экономику.

За годы реформ в России заметно возрос интерес к получению качественного, в том числе высшего, образования. Это проявилось как в росте желающих получить дипломы престижных зарубежных учебных заведений, так и в увеличении численности студентов высших учебных заведений (вузов) и числа самих вузов в России. Этот процесс при ближайшем рассмотрении его количественных и качественных параметров порожден растущим пониманием того, что в новой парадигме общественно-экономического развития высшее образование является не только ценностью само по себе, не только все более важным условием социальной и профессиональной мобильности и получения определенного социального статуса для индивида, но и существенным фактором человеческого измерения безопасности для общества в целом.

Во многом данные процессы упираются в финансово-экономические проблемы, которые ждут своего решения, ибо традиционно образование рассматривалось с точки зрения интереса личности, необходимости обеспечения исторической преемственности поколений, развития культуры, воспитания гражданина, подготовки кадров и т. д. Вполне закономерно, что с переходом на рыночные отношения роль и значение образования, теперь уже как отрасли экономики, все чаще стали рассматриваться с позиции его влияния на экономику страны в целом.

Превращение образования в отрасль экономики привело к тому, что образование начало жить и развиваться по ее законам. Под воздействием проникновения рыночных отношений во все сферы социальной жизни в последние годы в России активно формируются экономические инновации в области образования:

- ◆ появляются новые механизмы финансирования образования посредством заключения договоров с корпоративными клиентами;
- ◆ вводится налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования, в том числе налоговые вычеты у физических лиц, получающих платное образование;
- ◆ утверждаются новые принципы и схемы оплаты труда в сфере образования;
- ◆ совершенствуется механизм, улавливающий эффект экономии от роста масштабов образовательной деятельности.

Освоение экономических инноваций происходит в условиях развития рыночных отношений в сфере образования. Распространение образовательных инноваций ведет к значительному расширению рынка образовательных продуктов и услуг, поскольку:

- резко возрастает число потребителей образовательных услуг и спрос на качественное образование независимо от его стоимости;
- существенно увеличивается и резко диверсифицируется предложение образовательных продуктов и услуг;
- усиливается и обостряется конкуренция в сфере образовательных продуктов и услуг с параллельным уходом части услуг в теневую экономику.

Использование Internet-ресурсов, современных компьютерных и телекоммуникационных технологий по своей сути способствуют институционализации и расширению образовательного пространства и изменению его конфигурации, его глобализации, привлечению обучаемых индифферентно к территориальным ограничениям и национальным границам, что ведет к становлению мирового рынка образовательных услуг.

В ходе становления информационного общества информация и знания в ходе информатизации приобретают статус основного капитала в нематериальной форме. Поскольку знание и образование приносят ренту, постольку за них необходимо платить. Вопросы, которые становятся актуальными, заключаются в том, кто получает выгоды от образования, а значит, кто должен за него платить, как определить количественные параметры этой выгоды, а значит, и распределить плату за образование между субъектами-выгодоприобретателями.

Превращение знаний в основной общественный капитал, возрастание выгод, связанных с получением значительной пользы, обусловленной образованием, все более способствует утверждению образования в качестве товара. При этом проявляется специфика образования как товара, которая заключается в том, что выгоды от него получают различные субъекты:

- ◆ тот человек, который потребляет этот товар;
- ◆ конкретное предприятие, на котором он работает;
- ◆ общество в целом.

Эта специфика образования как товара является основанием для утверждения смешанного финансирования образования по сравнению с чисто государственным или с чисто частным, особенно на высших ступенях обучения. При этом смешанное финансирование становится все более предпочтительным как в государственных, так и в негосударственных учебных заведениях.

В ходе создания, освоения и распространения инноваций в сфере образования формируется новая, современная система гибкого, индивидуализированного, созидющего знания в форме непрерывного образования человека в течение всей его жизни. Это – часть и проявление общемировой тенденции.

Менеджмент новой системы образования в России строится на принципах решения проблем развития системы образования на уровне не только образовательной системы, но и общегосударственной политики, а также на международном уровне:

- реализации принципа системности в менеджменте образования на всех уровнях;
- пересмотра роли и функций государства в финансировании и организации образования;
- развития рынка образовательных продуктов и услуг;
- пересмотра роли различных социальных институтов, в первую очередь, предприятий и семьи, в системе образования;
- пересмотра роли учебных заведений и самих обучающихся в организации процесса образования.

В основе современного образования лежат технологические инновации, современные компьютерные телекоммуникационные технологии. Важной особенностью менеджмента современного образования является то, что применение этих технологий сопровождается радикальными изменениями в педагогических методах приемах, в организации труда преподавателей и студентов, в экономических механизмах, и даже в теории и методологии современного образования.

Проблема выбора технологий для современного образования предстает не как технологический вопрос, а как проблема инновационного менеджмента в сфере образования. Для ее эффективного решения необходимо регулировать связи между всеми подсистемами и элементами системы образования.

Новые подходы к управлению процессом преподавания в современном образовании выражаются в освоении и распространении таких организационных инноваций, как:

- ✓ разделение преподавательского труда на составляющие векторы (выделение разработчиков содержания, тьюторов, специалистов по методам обучения, специалистов по контролю за ходом процесса обучения и т. п.);
- ✓ объединение преподавателей, специалистов по информационным технологиям и организаторов учебного процесса в группы, команды, осуществляющие разработку и предоставление курсов дистанционного образования.

Активно проявляются новые подходы к организации образования при:

- ✓ проведении целенаправленной политики по организации основанного на новых информационных технологиях (НИТ) образования в рамках традиционных учебных заведений — развитии подразделений образования в традиционных университетах;
- ✓ развитии новых типов организационных структур, институциональных форм, характерных для современного образования. В сфере университетского образования — это развитие дистанционных и открытых университетов, консорциумов университетов, телеуниверситетов, виртуальных классов и университетов. В настоящее время в России новые типы организационных структур и форм университетского образования возникают среди государственных, муниципальных и негосударственных образовательных учреждений;
- ✓ решении проблем аттестации и аккредитации учебных заведений новых, нетрадиционных типов. Основные проблемы в этом отношении связаны с отсутствием в законах «Об образовании», «О высшем и послевузовском образовании» такого принципиально важного понятия, как «дистанционное образование». Наиболее близкими к этому понятию являются используемые в законах понятия «заочная» и «очно-заочная» формы обучения, «образовательная технология».

Слабость правовой основы применения инноваций в образовании является важным препятствием на пути его развития, которое сейчас преодолевается. Развитие современного образования в России происходит в тесной взаимосвязи со становлением и развитием образовательных продуктов и услуг. Это определяет специфику менеджмента в сфере образования.

Новые механизмы управления направлены на то, чтобы использование компьютерных и телекоммуникационных технологий в сфере образования и освоение технологических инноваций содействовало:

- ◆ резкому росту числа потребителей образовательных продуктов и услуг;
- ◆ увеличению предложения продуктов и услуг в сфере образования в ходе развития новых форм обучения и получения неформального образования;
- ◆ развитию конкуренции между различными учебными заведениями, всеми, кто предлагает образовательные продукты и услуги, их борьбе за потребителя.

Каждый этап эволюции общества тесно связан с образованием как видом человеческой деятельности и как фундаментом общественно-экономического прогресса, и в силу этого определяет особенности образовательного процесса. Естественно, что нынешний, особый по глубине и значению период экономических, политических преобразований, всего общественного уклада жизни, создает условия для формирования новых общественных связей и отношений, приспособления или создания новых образовательных систем и институтов.

Трансформационные процессы в экономике России совпали не только с общемировой тенденцией утверждения рыночных отношений в сфере распространения знаний и информации, но и со сменой парадигмы экономического образования.

В государственных образовательных стандартах в силу целого ряда причин произошло уменьшение количественных параметров наполняемости учебных планов экономическими дисциплинами. В результате у обучающихся резко уменьшились возможности еще на учебной скамье адекватно подготовиться к условиям самостоятельного существования в рыночной экономике, с жесткими реалиями которой они столкнутся уже на этапе трудоустройства после окончания обучения.

Именно на рынке труда, куда они придут наравне с более опытными коллегами, они должны будут грамотно продемонстрировать свои конкурентные преимущества, суметь убедить потенциальных работодателей в наличии навыков рыночного мышления и в своем умении свободно ориентироваться в современной экономической ситуации.

Подобное уменьшение, как представляется, идет вразрез с потребностями подготовки современных специалистов, тем более, что у самих учащихся интерес к изучению экономики огромный, и это вполне объяснимо.

Именно сейчас мы существуем внутри ситуации изменения экономического поведения представителей всех социальных групп, когда переход к рыночной экономике сделал все население России стихийными экономистами, вынужденными решать ежедневно множество насущных экономических вопросов чуть ли не по наитию.

Именно сейчас образование из подразделения непроизводственной сферы превратилось в отрасль экономики, в сферу формирования человеческого капитала, но как можно эффективно делать инвестиции в этот капитал, если сами обучающиеся не будут владеть социально необходимым минимумом экономических знаний?

Именно сейчас и именно экономика стала самой конфликтной и криминогенной сферой общественной жизни, и обучающимся надо открыто говорить об этом и готовить их к этому сразу, но ни в коем случае нельзя пытаться донести до них содержание основных экономических категорий и законов в рамках урезанной сетки часов, ибо тем самым можно навсегда отбить у них охоту постигать науку и практику грамотного хозяйствования как дома, так и на работе.

По нашему мнению, модель экономического образования в России, как важного составного элемента образовательного процесса, должна носить характер некоего синтеза: с одной стороны, учитывать общечеловеческие ценности, принципы и механизмы (социальное рыночное хозяйство, правовое государство, открытая экономика, корпоративность и др.), с другой – опираться на коренные российские подходы и традиции (государственный патернализм, мобилиционность, коллективизм, уникальное геополитическое положение, «догоняющую» ментальность и др.) Обоснование необходимости и срочности осуществления такого синтеза – актуальная задача российских ученых-обществоведов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Неровня Т.Н.* Эффективный собственник и эффективное образование: взаимосвязь и взаимозависимость // Партнерство вищої освіти та бізнесу: підготовка кадрів для інноваційної економіки: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Луганськ, 20–21 жовтня 2011 р.). Луганськ: «Ноулідж». 2011.
2. *Никитин В.А.* Формирование интегрированной личности в условиях становления общества знаний // Экономика и управление. 2007. № 4 (30).
3. *Николаев А.В.* Формирование и развитие человеческого капитала в современной системе российского высшего образования: монография. М.: ЗАО «Финпресс». 2011.
4. <http://vo.hse.ru/authors>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ТРИШКИНА Н.Ю.,

соискатель,

Академия повышения квалификации руководящих работников

и специалистов курортного дела, спорта и туризма, г. Сочи,

e-mail: apk@sochi.com

Экономисты, философы, политологи связывают образование с концепцией устойчивого развития и рассматривают его как мощную производственную силу, которую человечество по-настоящему начало осваивать только в XX в. Вместе с тем, образование является общественным явлением, которое определяет направления развития человеческой цивилизации, формирует идеалы и ценности личности, общественное сознание.

Ключевые слова: образование; знания; человеческий капитал; факторы изменения системы образования; особенности высшего образования и его проблемы.

Economists, philosophers, political scientists attributed Education for a concept of sustainable development and consider it a strong industrial power that mankind are really beginning only in the XX century. However, education is a publicieniem explosion, which determines the direction of human civilization, forms the ideals and values of the individual, the public consciousness.

Keywords: education; knowledge; human capital; factors are changing the education system; features of higher education and its problems.

Коды классификатора JEL: I21, I23.

Одними из главных аргументов в пользу приоритетной роли образования в современном мире, являются научно-технический прогресс и глобальная технологизация передовых стран мирового сообщества. От уровня технологического развития каждой страны зависит не только ее экономическое могущество и уровень жизни населения, но и положение этой страны в мировом сообществе, возможности экономической и политической интеграции с другими странами, а также решения проблем национальной безопасности. В то же время уровень развития и использования современных технологий в той или иной стране определяется не только развитием материальной базы, но главным образом — уровнем интеллектуализации общества, его способностью производить, усваивать и применять новые знания. Все это самым тесным образом связано с уровнем развития образования в стране.

Происходящие сегодня в нашем обществе кардинальные перемены требуют серьезного переосмысления сложившегося в последние десятилетия отношения к человеку. Особая роль в решении проблемы человека на современном переходном этапе и на более длительную историческую перспективу, как показывает мировая практика, принадлежит образованию.

Всякий раз, когда в обществе происходят какие-то радикальные перемены – технические, экономические или социальные, — они приводят к изменению характера образования. Сегодня в России происходит изменение всей общественной системы в целом, настоящий цивилизационный сдвиг. Он сопровождается колоссальным кризисом всех сторон жизни, прежде всего экономики, — и образование оказалось одной из наиболее уязвимых сфер. Поэтому объективно перед образованием возникают две разномасштабные задачи, к сожалению, связанные между собой. Первая – элементарно выжить, сохранить достигнутый уровень образовательной культуры. А вторая – соответствовать вызову времени. Необходимо формирование через образование новой системы ценностей, нового мировоззрения людей, которые будут жить в обществе другого типа. Таким образом, мы можем говорить не только об определяющей роли образования в развитии экономики государства, но и о необходимости опережающего развития системы образования.

Перспективные задачи, которые стоят перед российским образованием, определяются не только тем, что происходит в России, но и тем, что происходит во всем мире. Когда-то нужны были профессии, отвечавшие структуре крупной индустрии. Сегодня ее значение для прогресса и, соответственно, удельный вес в развитых странах резко падает. Начинают доминировать новые области деятельности, прежде всего связанные с информационной революцией.

Национальные системы образования различных стран перманентно подвержены кризисным явлениям. Всюду периодически приходится испытывать недостаток финансовых средств, преподавателей, помещений, учебных пособий и

т.д., то есть решительно всего, кроме самих обучающихся. Надо реально сознать: рынок — жесткая вещь. К сожалению, не всегда конъюнктурные потребности, а часто и возможности рынка, соответствуют фундаментальным потребностям общества и государства.

Однако рыночные механизмы не должны быть пущены на самотек, они должны дополняться государственной политикой. И принцип именно такой: то, что рынок может регулировать сам, он и должен регулировать, но рядом должна находиться область государственного управления, охватывающая нерыночные по своей природе сферы экономики, такие как искусство и фундаментальную науку. Негосударственный вуз не может, например, позволить себе готовить химиков, а государственный обязан их готовить, хотя бы штучно, потому что химия должна существовать, специалисты в этой области необходимы для поддержания экономической, военной безопасности страны.

Недостаточная эффективность высшего профессионального образования обусловлена не только отсутствием учета тенденций рынка труда, но и рядом других причин:

- ✓ сохраняется ориентация на обучение профессиям, направленным на интеграцию в сферу материального производства в ущерб другим областям деятельности;
- ✓ в большинстве случаев используется традиционная система обучения; технология обучения не адаптирована к запросам общества;
- ✓ отсутствует система поэтапной профессиональной подготовки;
- ✓ не реализуется в полной мере адаптационная функция профессионального образования;
- ✓ отсутствуют гибкость и вариативность обучения по срокам и содержанию.

На современном этапе развития общества все более очевидным становится, что одним из определяющих факторов экономического роста является человеческий фактор: знания, человеческий капитал. Ведущие страны мира обеспечивают развитие экономики именно за счет стимулирования наукоемкого производства, научно-технического и социального прогресса, которые все больше детерминируются качественными характеристиками национальной системы образования, адекватностью подготовки ученых и специалистов высокой квалификации требованиям формирующейся неоекономики.

Сегодня ситуация в России резко изменилась, и, к сожалению, приходится констатировать, что тон задает массовая культура, которая пропитала все средства информации, все печатные издания и — что самое страшное — которая оказывается гораздо более влиятельным фактором в формировании человека, чем истинная культура. В российском обществе существует тот набор знаний, который давался, и та абсолютно унифицированная система образования удовлетворяла всех, потому что это ровно то, что мы требовали в обществе. Сегодня общество требует другого. Сегодня общество требует многогранности, ответов на самые разные вопросы, и набора знаний сегодня уже недостаточно.

Школа и вуз официально ориентированы на высокую культуру. Но в конкуренции с массовой культурой они сегодня безоговорочно проигрывают. По нашему мнению, в настоящее время массовая культура несет облегченные варианты информации. Она снимает моменты сложности действительности, как бы препарировав эту действительность таким образом, что ее становится не только легко, но и приятно «усваивать», она существует в форме развлечения. Когда ребенок обретает самосознание (скажем, школьник младших классов), он уже, как правило, сформирован боевиками, поп-музыкой и другими жанрами массовой культуры, а культуры серьезной пока еще и не познал. Поэтому, когда он приходит в университет и ему начинают читать мировую философию и узнает о высоких ценностях эпохи Ренессанса, Просвещения и так далее, то для него это уже оказывается какой-то запредельной информацией, которую он не может воспринимать, так как привык к совсем другим ценностям. И эти люди через какой-то период времени могут стать руководителями нашего общества, нашей экономики, нашей политики.

Если в начале 60-х гг. эксперты ЮНЕСКО признавали систему образования в СССР лучшей в мире, то в 1990-х гг. наша школа скатилась по уровню знаний и коэффициенту интеллектуального развития на серединное место в последней двадцатке слабо развитых стран. Для возрождения страны нужна здоровая (физически и нравственно), прекрасно образованная, высококультурная и высокоинтеллектуальная молодежь — и не единицы, не десятки и не сотни, а целое поколение или даже несколько поколений. Все это ставит перед современным образованием самую сложную проблему — тончайшую работу с духовным миром человека.

Именно признание этих обстоятельств делает особой задачей подготовку элиты. Признак элиты — качество, не местоположение. Наверху должен быть тот, у кого самое высокое качество. А для этого необходима подготовка. На наш взгляд, высококачественную подготовку и смогут дать элитарные школы и вузы. И они должны быть на содержании, причем на хорошем содержании, у государства. На Западе деньги чаще всего сочетаются с достаточно высокими интеллектуальными и моральными требованиями к человеку. А это уже вопрос элиты. Именно она обеспечивает высшие уровни функционирования системы. Обеспечение науки, производства, органов управления высококвалифицированными кадрами является одной из главных задач деятельности системы образования, ибо интеллектуальный потенциал становится определяющим фактором возможности прогрессивного развития общества.

Если все будет продолжаться именно так и не будет реального заказа в обществе на то, чтобы появилось образование, которое стимулирует совершенно другую систему ценностей в информационном обществе, то победит то общество, которое сможет формировать новые идеи и их реализовывать. Образование не должно отвечать только на то, чтобы просто познать другой мир, а должно создавать новый интеллектуальный продукт, так как XXI век — это вызов интеллектуальный. Страны, неспособные обеспечить качественное образование населения и владение современными технологиями, будут отгорожены от глобального экономического роста расширяющимся разрывом в уровне жизни населения и рискуют исчезнуть из числа самостоятельных субъектов мирового экономического сообщества.

Не учить надо заставлять, а нужно стимулировать желание осваивать новую информацию. И под «новой информацией» должна подразумеваться и культура, и история, и русский (и иностранные) язык, потому что в противном случае у

нас в глобальный мир войдет новое поколение, которое при этом не будет нести Культуру. Это уже сейчас наблюдается. И это на самом деле катастрофа. Этот заказ нужно формировать в обществе, прежде всего.

В сфере образования углубляются проблемы разрыва преемственности средней и высшей школы. Без решения этих проблем невозможно развитие, а затягивание их решения сказывается на качестве работы педагогов и системы в целом. В теоретическом плане сегодня наиболее остро стоят задачи фундаментализации не только высшего, но и общего среднего образования, которое, наряду со знаниями, обучением способам деятельности, призвано формировать системы ценностей, социальные нормы, другие элементы культуры. Педагогическая общественность в содержательной части исходит в своей работе из принципа «знаний не может быть много». Приход в сферу образования «образовательных технологий», в том числе и информационных (наглядность), должен, и это принципиально, обеспечить сохранение сложившейся, во многом уникальной, российской системы образования и при этом стимулировать такие изменения, которые позволили бы этой системе лучше адаптироваться в современных условиях.

Большинство стран осознает, что система национального образования, общего, высшего, и профессионального, и уровень развития науки и культуры решающим образом определяет уровень развития индустриальных структур и сферы услуг и является главным фактором в достижении национального благосостояния, социальной стабильности, здоровья и оптимистического мироощущения народа. Осознание этого факта выражается на вполне конкретных политических и экономических действиях. Развитые страны тратят до 10% своего бюджета, а быстро развивающиеся – до 13% — на образование. Германия провозгласила государственной задачей начала XXI в. всеобщее высшее бесплатное образование.

К сожалению, в России господствуют обратные тенденции. Резкое сокращение финансирования привело нашу науку и образование в плачевное состояние. Подобное отношение к образованию даже в условиях экономического кризиса является серьезной стратегической ошибкой правительства. Взгляд на образование необходимо изменить радикальным образом: ведь образование – объект перспективных и чрезвычайно выгодных инвестиций, состояние и эффективность работы которого определит в ближайшее десятилетие облик государства (его экономический и производственный потенциал, обороноспособность, жизненный уровень граждан, международный статус).

В процессе дальнейшего исследования это новационное теоретическое положение может быть адекватно отражено в тезисе о двойственности институциональной инерции, которая присуща российской системе образования: с одной стороны, она является защитной реакцией системы в случае, если внедряемые институты противоречат друг другу, а с другой – выступает как негативный фактор, замедляющий модернизацию образования, что выражается в периодическом возвращении к отжившим институциональным схемам, не соответствующим сложившимся экономическим условиям.

Обращение к классической теории человеческого капитала позволяет объяснить неэффективность существующей в России институциональной структуры системы образования, выросшей из плановой системы с доминированием социальных сигналов, ее невосприимчивостью к рыночным сигналам, что детерминирует устойчивость разрыва связей между рынком, системой образования и финансовой сферой.

В свою очередь, система образования может быть идентифицирована как основа экстенсивного и интенсивного увеличения человеческого капитала, а на основе факторного моделирования экономического роста выявляется мультипликативное воздействие инвестиций в человеческий капитал на экономическое развитие.

Характерными особенностями высшего образования по сравнению с другими образовательными и научными системами, являются:

- ◆ единство социального, культурного, экономического и научного на основе системности и взаимодействия формирует определенный интегральный результат, проявляющийся в процессах воспроизводства общества;
- ◆ системное воспроизводство на высоком интеллектуальном и культурном уровнях одновременно всех элементов процесса получения, восстановления и продуцирования знаний: источника знаний (науки), носителя знаний (преподавателя), объекта и субъекта знаний (студента);
- ◆ монополия на сферу образования и науки, в случае распада которой невозможно найти другие системы и механизмы соответствующей деятельности;
- ◆ продолжительность приобретения и воспроизведения знаний, подготовки кадров, формирование научных школ по сравнению с высокой мобильностью населения, производства, торговли и т.д.;
- ◆ открытость образовательного и научного пространства, возможность быстрой адаптации ученых к изменяющимся условиям экономического и социального развития;
- ◆ высокий уровень конкуренции в сфере научной и образовательной деятельности как внутри страны, так и за ее пределами.

Обеспечение науки, производства, органов управления высококвалифицированными кадрами является одной из главных задач деятельности системы высшего образования, ибо интеллектуальный потенциал становится определяющим фактором возможности прогрессивного развития общества, а его снижение представляет собой реальную угрозу для национальной экономической безопасности страны, причем со значительными экстернальными и интернальными мультипликативными эффектами.

В этой связи анализ системы факторов, определяющих формирование и дальнейшее совершенствование деятельности целостного хозяйственного механизма воспроизводства образовательных услуг как фактора устойчивого экономического роста, представляет собой актуальное направление науки и важнейшую народнохозяйственную задачу, от решения которой зависят не только результаты трансформационных процессов в целом, но и социально-политические параметры наращивания экономической мощи народнохозяйственного комплекса и устойчивого социально-экономического развития.

Особого внимания заслуживает квалифицированное исследование общетеоретических характеристик высшего образования ввиду его особой социально-экономической и инновационной значимости. По нашему мнению, необходим строгий категориальный анализ того, что входит в понятий «образовательная услуга» и «экономика образования», ко-

торые кладутся в основу выделения направлений и течений в исследовании экономической природы образовательных услуг в постиндустриальном обществе, чьи представители в разные периоды анализировали экономическое содержание образовательных услуг, образования как такового во взаимосвязи всей совокупности обуславливающих его факторов в условиях различных типов экономических систем: традиционной, командно-административной и рыночной.

Основные концептуальные характеристики понятий «блага (продукта), производимого в сфере образования» (неконкурентоспособность и неисключаемость до некоторого порогового значения, переход в разряд смешанных и социально значимых благ с внутренними и внешними положительными эффектами), могут быть положены в основу выявления экономической природы высококачественной образовательной услуги, провозглашенной основным приоритетом Национальной Доктрины образования РФ, а также послужить базой для анализа рейтингового положения РФ в группе ведущих индустриальных держав по макроэкономическим параметрам места отрасли образования в системе национальной экономики.

В связи с дефицитом государственного финансирования образования возникает вопрос, не является ли показателем эффективности (неэффективности) институциональной структуры небольшой по сравнению с развитыми странами поток частных инвестиций в сферу образования. Исходя из этого, мы считаем необходимым подчеркнуть необходимость разработки национальной концепции образования как институционального фактора развития высшей школы России в XXI в., которая бы включала систему взаимосвязанных принципов развития на ближайшие 20–30 лет начального и среднего образования, профессиональной подготовки, развития высшей школы, системы переподготовки и повышения квалификации кадров, а также системы подготовки научных кадров с соответствующими организационно-правовыми формами учреждений и организаций.

При этом, учитывая реалии и перспективы социально-экономического развития России, главной формой государственного регулирования системы образования и науки должна стать разработка именно такой концепции, определение приоритетов и направлений деятельности отдельных подсистем и контроль за обеспечением конституционных прав граждан России на получение образовательных и научных услуг.

В настоящее время в мире сложилось понимание того, что именно человеческий капитал и интеллектуальная элита дают наибольшее основание относить Россию к числу развитых стран, тогда как по целому ряду экономических показателей и индикаторов она объективно принадлежит к развивающимся.

Опора на образованность и культурный потенциал общества, на качество интеллектуальных ресурсов позволит России сохранить свое место в ряду сверхдержав, способных оказывать влияние на мировые процессы. Двигателем развития страны в этой связи должна стать информационно-образовательная инфраструктура, выделившаяся в отдельную отрасль организации и управления социально-экономическими процессами федерального масштаба. С данной позиции профессиональное образование и человеческий фактор в экономике — это базис национальной безопасности и укрепления институтов государства. Высшей школе, как отрасли народного хозяйства предстоит достигнуть нового качества экономического роста, интегрироваться в рыночную экономическую жизнь.

Поэтому необходимо сделать все возможное для ресурсной обеспеченности образовательной сферы. Нынешний этап эволюции общества, особый по глубине и значению период экономических, политических преобразований, всего общественного уклада жизни, определяет особенности образовательного процесса и создает условия для формирования новых общественных связей и отношений, приспособления или создания новых образовательных систем и институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бажуткин Д.Г. Человеческий капитал в современной экономике: теория, методология, приоритеты развития: монография. СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2008.
2. Малеин В.М. Экономическая природа образовательной услуги как доверительного блага // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 2.
3. Силантьева Н.С. Совершенствование экономических отношений в системе образования. Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2009.
4. <http://vo.hse.ru/authors>.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

СТАРЫГИНА А.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Кавказской академии государственной службы,
e-mail: st.ar@bk.ru

Информационные технологии являются средством, а не методом обучения. Объем и характер применения информационных технологий в учебном процессе в существенной степени зависит от выбранной модели образования.

Ключевые слова: информационные технологии; информационное общество; бизнес-образование.

Information technologies can be defined as means, not a training method. The volume and character of application of information technologies in educational process in essential extent depends on the chosen model of education.

Keywords: information technologies; information society; business-education.

Коды классификатора JEL: D83, I23, L86.

Формирование информационного общества, развитие информационной (по определению М. Кастельса [1]), сетевой и глобальной экономики, фундаментальные изменения в жизни людей породили вопросы, над которыми в настоящее время задумываются все экономические агенты, связанные с бизнес-образованием. Суть этих вопросов заключается в том, должны ли мы менять облик образовательного учреждения с помощью новых информационных технологий, нужно ли применять эти технологии в преподавании менеджмента и других дисциплин бизнес-образования.

Изменение роли информации и превращение ее в стратегический ресурс, трансформация новых информационных технологий в главенствующие технологии современной экономики дают основания предполагать, что эти свойства связаны со способностями менеджеров применять информационные технологии в личной работе, руководить развитием информационных систем организации, использовать информационные технологии для получения конкурентных преимуществ.

Бизнес-образование является относительно новой для России образовательной деятельностью, осуществляемой государственными и негосударственными образовательными учреждениями, отчасти в рамках классического вузовского образования, а в основном – в бизнес-школах, реализующих различные «короткие» и «длинные» программы. Эта образовательная деятельность направлена на формирование принципиально новых специалистов и поэтому ориентирована не только на передачу требуемых знаний и выработку умений у студентов в условиях фундаментального пересмотра представлений о механизмах функционирования экономики, но и формирования у них системы ценностей и убеждений адекватных реалиям рыночной экономики.

Деятельность учебного заведения может быть рассмотрена в трех аспектах: обучение, исследования, взаимоотношения с заказчиками и потребителями образовательных услуг. В этой связи рыночная среда образовательного учреждения формируется, по крайней мере, на трех рынках. Это рынок преподавателей, рынок студентов и рынок корпоративной поддержки. На этих рынках происходит борьба за лучших преподавателей, за деньги студентов и внимание компаний. В силу специфичности миссии образовательных учреждений, реализующих бизнес-образование, для них особенно актуальна задача расширения набора форм профессионального образования и изменения технологии процесса обучения, разработки и использования современных технологий обучения.

Это связано с рядом следующих факторов:

1. Бизнес-образование должно быть эффективным в отношении фактора времени. Время на профессиональную подготовку и переподготовку и с позиции конкретного студента ограничено и со стороны государства – народному хозяйству уже сейчас на всех уровнях управления требуются профессионалы. К тому же обучение должно опережать потребности практики. В области переподготовки кадров условия еще жестче, так как здесь мы имеем дело с работающими людьми, которым надо перераспределить рабочее время так, чтобы нашлось место для учебы. Возникает потребность в гибкой организации учебного процесса в условиях применения активных форм проведения занятий.

2. В России постепенно, как и во всем мире, в сфере бизнеса растет спрос на бизнес-образование. Потребность в обучении возникает все у большего количества людей, нуждающихся в подготовке или переподготовке. Необходимо быстро получать новые знания в глобальной экономике, основанной на знаниях. Речь идет о непрерывном образовании, или образовании на протяжении всей жизни. При этом существует необходимость качественного удовлетворения индивидуальных образовательных потребностей людей в любой точке России. Прагматичный взгляд на бизнес-образование клиентов, ожидающих прямой отдачи от него, требует формирования специфических методов обучения, особых программ и учебных материалов, особого распределения в них акцентов между навыками, умениями, знанием и поведением.

3. К сожалению, в России имеется ограниченное число специалистов, обеспечивающих обучение на уровне международных стандартов, способных идти дальше пересказа популярных западных источников. Поэтому часто нужны технологии тиражирования опыта. Прямой импорт организационных и методических форм проведения занятий в ведущих западных учебных центрах, часто вместе с содержанием (т.е. заимствуется учебно-методический материал целиком), проблематичен. Здесь и трудности адаптации деловых игр и проблемных ситуаций к нашим весьма специфическим условиям, и узость набора методических разработок, их оторванность от реалий экономической жизни.

4. В образовании с нарастанием конкуренции происходит настоящая революция. В этом секторе видны все признаки индустриального изменения структуры: появляются новые участники, оказывается экстремальное давление на традиционных конкурентов, происходят слияния компаний, появляются новые организационные формы, критики кричат об изменениях, а старые методы оспариваются технологией. Хотя в некоторых странах государственные системы образования защищают колледжи и университеты от давления конкуренции, все нарастающее число мобильных студентов мигрируют физически и фактически к учреждениям, которые могут обеспечить самую лучшую их подготовку к профессиональной карьере [3, 4].

5. Большинство учебных заведений в сфере бизнес-образования сталкивается с проблемой финансирования своей деятельности, с необходимостью сокращения своих расходов, в том числе за счет сокращения числа преподавателей и вспомогательного персонала, либо за счет уменьшения фонда оплаты труда. Учебные заведения должны увеличить эффективность предоставления образовательных услуг и снизить расходы на подготовку специалистов или вводить большую плату за обучение, покрывающую недостаток финансирования. Это ведет к увеличению и без того достаточно высокой стоимости обучения, при том, что очевидна ограниченность денежных средств у предприятий и слушателей на обучение. Вместе с тем возрастает платежеспособность, а с ней и требования к качеству и эффективности образовательного процесса. Многие будут стремиться к получению образования без отрыва от основной деятельности. Все это требует изменения характера основной деятельности образовательных учреждений, особенно в части образовательных технологий. Нужны технологии, реализующие «другой взгляд» на образование.

6. Образовательные учреждения заняты подготовкой специалистов, которые будут работать в такой среде, которую ранее не могли себе даже представить: глобальные объединенные организации; сети, доступные в любой точке; быстрая связь; широкомасштабное производство и электронная коммерция; аутсорсинг и т.п. Это такая среда, в которой могут выжить только гибкие и адаптивные личности и группы. Образовательные технологии должны быть адекватны этой среде. Национальная доктрина образования в Российской Федерации предусматривает, что система образования призвана обеспечить развитие дистанционного обучения, создание программ, реализующих информационные технологии в образовании. Требуются технологии обучения, обеспечивающие его индивидуализацию, гибкость, интерактивность.

7. Формирование современных образовательных технологий осуществляется на фоне возрастания роли новых информационных технологий во всех сферах человеческой деятельности, развития телекоммуникационных систем связи, программного обеспечения ЭВМ, относительного удешевления аппаратных и программных средств, обеспечивающего их доступность и распространение. Поэтому, хотя и подразумевается, что методы обучения должны соотноситься с его целями, однако в настоящее время имеется общее понимание того, что основу новых технологий образования должны составить именно информационные технологии, их средства: компьютерная, аудио- и видеотехника.

Вновь создаваемые образовательные учреждения стоят перед выбором: будут ли они лишь наблюдателями стремительных изменений на сцене развития технологий или станут участниками поиска новых направлений? Если выбор падает на последнюю альтернативу, лидеры могут попробовать широкий спектр методов, некоторые из которых должны быть не слишком дорогими. Требования к образовательной системе, развитие технического прогресса оказывают сильное влияние на современные учреждения бизнес-образования и определяют две задачи для образовательной системы в целом и для каждого образовательного учреждения:

- ✓ необходимость развития и трансформации существующих и порождения новых форм и технологий профессионального образования. К настоящему времени сложилась общее понимание того, что основу новых технологий образования должны составить средства информатики: компьютерная, аудио- и видеотехника;
- ✓ формирование адекватной современным условиям системы управления образовательной организацией и процессом обучения.

Первая задача связана с формированием некоторой философии образования, а затем и средств ее практического воплощения, позволяющих построить адекватную современную образовательную среду, основанную на множестве современных технологий и методов обучения, усиливающих возможности преподавателя и предоставляющих студентам требуемые формы и ресурсы для обучения. Вторая – с разработкой принципов и методов, стратегии и тактики управления информационной системой образовательной организации.

Информационные технологии – это система методов и способов сбора, передачи, накопления, обработки, хранения, представления и использования информации на основе применения технических средств. Каждая из перечисленных фаз преобразования и использования информации реализуется с помощью специфической технологии. В этом смысле можно говорить об информационной технологии как совокупности технологий – технологии сбора информации, технологии передачи информации и т.д.

Конкретная информационная технология для своей реализации предполагает существование комплекса соответствующих технических средств, реализующих информационный процесс и системы управления этим комплексом технических средств (как правило, это программные средства и организационно-методическое обеспечение, увязывающее действия персонала и технических средств в единый технологический процесс).

Поскольку существенную часть технических средств для реализации информационных технологий занимают средства компьютерной техники, то часто под информационными технологиями, особенно под новыми информационными технологиями, понимаются компьютерные информационные технологии.

Когда говорят о применении информационных технологий в образовании, в том числе и бизнес-образовании, то подразумевают использование этих технологий в трех направлениях: собственно в учебном процессе, для управления учебным процессом, и для управления учебным заведением.

Применение информационных технологий в процессе обучения предполагает определенную компьютерную грамотность преподавателей и студентов, освоение современным человеком некоторой информационной культуры. Такая культура должна обеспечиваться и формироваться, с одной стороны, системой образования в области информационных технологий от школы до вуза, а в другой – постоянной переподготовкой и повышением квалификации в цикле непрерывного образования.

По уровню образования в области информационных технологий студенты и преподаватели могут быть разделены на три группы: знакомые с информационными технологиями, их пользователи и разработчики информационных технологий. Такое разделение определяет специфическое содержание одинаковых по названию учебных курсов в образовании и предоставление в процессе обучения разного уровня доступа к информационным ресурсам для разных групп пользователей. К сожалению, уровень компьютерной грамотности определяет и практику применения компьютерных обучающих программ.

Под технологией обучения понимается способ реализации содержания обучения, предусмотренного учебными программами, представляющий собой систему норм, методов и средств обучения, обеспечивающую достижение поставленных дидактических целей. Технология обучения выступает как система материальных (технические средства) и идеальных (научные знания: теории и принципы обучения; педагогический и человеческий опыт; способы обеспечения необходимых процедур для проектирования практики обучения) средств, используемых в обучении, и как способ функционирования этой системы [2].

Метод обучения – это дидактическая категория, дающая теоретическое представление о системе норм взаимодействия преподавателя и обучающихся для достижения целей обучения. Содержание обучения – это состав, структура и материал учебной информации, а также комплекс задач, заданий и упражнений, предлагаемых студентам, для формирования профессиональных навыков и умений, способствующих накоплению первоначального опыта трудовой деятельности.

Информационная технология обучения – совокупность средств организационно-методического, информационного обеспечения, математического, программного и технического, предоставляемых преподавателям для решения задач обучения. Это автоматизированная обучающая система, которая включает в себя дидактические, методические и информационно-справочные материалы по учебной дисциплине, а также программное обеспечение, которое позволяет комплексно использовать их для самостоятельного получения и контроля знаний. Любая такая система обеспечивает индивидуализацию обучения, интерактивность (активность формы обучения для студента), управляемость процесса обучения.

При разработке дидактических вопросов возникают задачи определения общих и частных методических целей обучения предмету, отбора и структурирования содержания учебного предмета, выбора методов и средств обучения, построения единой системы контроля, выбора оптимального состава комплекса технических средств для обучения данному учебному предмету.

Информационные технологии являются средством, а не методом обучения. Объем и характер их применения в учебном процессе (от поддержки работы преподавателя до формирования с помощью информационных технологий виртуальных сред обучения) в существенной степени зависит от выбранной модели образования. Поэтому, можно выделить три типа моделей реализации образования: традиционную модель (преподавательская), дистанционную модель (методы гибкого обучения) и постиндустриальную модель.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
2. Машбиц Е.И. Психолого-педагогические проблемы компьютеризации обучения. М., 2010.
3. Grant T. **Technology at the Service of Learning (Технология на службе образования) Переосмысление развития сферы управления** в новой Европе. Люксембург: Служба официальных публикаций ЕС, 1997.
4. Grant T., Ehrmann S.C. Asking the Right Questions, What Does Research Tell Us about Technology and Higher Learning? // Change. 1995. March/April.

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Belokrylova O.S. Identification of the market boundaries: electronic segment features.....	6
Gozhenko K.N. Theoretical characteristics of the knowledge economy.....	11
Vakhtina M.A. Interrelation of economic efficiency and social justice.....	14
Bitlev A.A.-A. Better management of the enterprise infrastructure innovation.....	16
Ustova J.A. Evolution and development of state regulation of economy concepts.....	20
Bodyakov O.P. Substantiation of the basic institutions directed on increase of efficiency of activity of the industrial.....	23
Smirnov D.V. The institutionalization of architecture infrastructure to small business support.....	26

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Mikhalkina H.V., Pisanka S.A. Modernization course of pension system in Russia.....	29
Ozrokov A.O., Ardaev M.F. Information component of the enterprise strategic management.....	35
Kusakina O.N., Zhmyrko O.V. The influence of modern economic development of Russia's policy on housing.....	39
Firsova N.N. Efficiency of interaction of clients and operators of financially-accounting outsourcing: research models.....	43
Khatataeva R. Sh. The factors influencing level of economic risk.....	46
Shelepov V.G. The change of dynamics of banking risks in the conditions of the global disbalance and financial crisis.....	50
Didorenko A.V. The impact of service technologies on revealing of clients' requirements in the financial services market.....	54
Ivazov A.H., Israilov A.H. Analysis of factors control the activities of the regional power shortage power supply organization.....	57
Gvarliani T.E., Borodin A. Rural and agricultural tourism as specific types of tourism.....	61
Aksyonov V.V. The role of financial assets in formation of the mechanism of sustainable development and innovative strategy of hi-tech enterprises.....	66
Shumeyko M.V. Methodology of integrated financial and tax accounting in construction.....	70
Magomaev T.R. Approaches to investment in Russia's innovation clusters.....	76
Pakhomova A.A. State support of small agribusiness.....	79
Petrievsky I.V. Shortcomings and contradictions of existing interpretations of the concept of "controlling".....	84
Barilo L.V. Optimization of the business structure resource potential.....	87
Kosheev A.J., Alborov As. A. Methodological approaches information management strategy of enterprise management.....	91
Bodnar A.U. Expansion of banking power on the basis of business informatization and quality management system on the market of financial services.....	95
Karanashev A.X. Forecasting of the demand for risky assets of financial market in the presence of illiquid asset.....	98
Lopatina I.J., Martirosov R.G. Improvement of public relations on the basis of organizational communication.....	102
Guseva O.G. Management of clients' loyalty on the basis of peculiarities allocation of banking products.....	108
Afanesjan M.K. Improvement of the Russian system to reduce the negative impact of the production sector on the environment in the context of the regulation of transboundary pollution.....	111
Kovalenko A.Y. Socio-economic nature of wages and the basis of its organization.....	115
Gozhenko K.N. Problem of the knowledge economy genesis.....	118
Bespalov V.I., Kotlyarova E.V. Mathematic description of the ecological, economic and social criteria of the complex assessment of the industrial territories.....	121
Kuznetsova L.N. Improvement of accounting based on benchmarking with minimal disclosure of information.....	124
Kusakina O.N., Abrosimova M.V. Patterns of evolutionary entrepreneurship development.....	128
Dzagoeva I.T., Dzidzoev K.V. Indicators and performance agricultural capacity of the national economy.....	134
Galazova S.S. Spatial aspects of the enterprise subjective transformation.....	139
Salii V.V. The strategic role of innovation in ensuring the competitiveness of enterprises.....	142
Sampieva LD, Tamashev M.I. The principles and features of the innovative development of agricultural enterprises.....	145

Tkachenko D.D. Modeling of optimal industry enter (exit) strategies	148
Sherieva Z.A., Zrumov A.G. Key elements of the organizational and economic mechanism of management of innovation processes in agriculture	153

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Gairbekov M.S. The socio-psychological role of the tourism development in Chechen republic.....	157
Ansokov A.A., Kabardov A.H. Methodological approaches to the formation of strategic management agribusiness companies in the economic system of the region	160
Anopchenko T.Y., Murzin A.D. Organization of urban areas in the space of the urban environment	164
Izjumova O.N. Management toolkit in innovative potential of region in the conditions of it is steady-reproduction developments (On materials of the Volgograd region).....	168
Israilov A.H., Dzobelov S.B. Features of strategic management in relation to companies of different profiles of the regional industrial complex	173
Zhangorazova J.S., Ustova J.A. The effectiveness of state regulation of regional agriculture	177
Sapozhnikova A.G. Spatial dislocation of Russia's big business: the characteristics and principles.....	180
Semashko E.G. Prerequisites for improving spatial polarization smoothing tools	184
Korinenko I.V. The mechanism of interaction of subjects of economy in maintenance steady socio-economic development of small cities of the Rostov region	188
Betilgiriev M.A., Gairbekov M.S. The SWOT-analysis and denotation of the strategic points of the tourism development in Chechen republic	192
Golovanov K.A., Galachiev O.T. Regional Agricultural Policy as a basis for creating the economic conditions of small agricultural enterprises	197
Edieva A.K. Prediction of the prospects of small enterprises in the conditions of KCHR 2020	201
Tekueva M.T. A systematic approach to the investigation of sustainable rural development in mountain regions	204
Kalugina M.V. Foreign economic activities in Southern Federal District: improving governance and regulation	208
Semenov Z.Z., Bifov B.M. System analyses of information support business management in the regional industrial complex retracted 22.09.23	212

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Kinyakin M.V. The customs component of international economic integration	216
Groshev D.A. Modernizing aspects of the optimization of the international regulation system of Russia's foreign trade within the framework of the EAEC Customs union	220
Melnik T.M. International labor migration: the impact on the development of world and national economy	225
Khatlamadghiayn D.G. The comparative analyses of Russian and foreign managers	228
Dalakova L.M. Experience of the organization of investments for small business in economically developed countries	231
Dzhalalian A.R. Formation of integrated structures in the context of the globalization of national economies	235
Ragovik L.V. Integrated activity of world economy in the conditions of globalization and new quality of communications between agents of financial market.....	238

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Zabelina C.V. Transformation of education in the process of changing social and educational technology	241
Trishkina N.U. Institutional issues Russian education today	245
Starygina A.M. Information technologies in the sphere of business education	249

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2011

Том 9

Номер 4

Часть 3

Сдано в набор 02.11.2011. Подписано в печать 05.11.2011.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 56. С. 254.

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.